

# 中小建設業の現状と「中期ビジョン」

渡 辺 睦

## 目 次

まえがき	119
I 建設産業の発展と中小建設業の地位	120
(1) 高度経済成長と建設産業の発展	120
(2) 建設産業の環境変化と構造的危機	127
(3) 大手企業の進出と中小建設業の苦境	143
(4) 建設産業における重層的下請構造の特質	157
II 中小建設業経営の実態調査分析	175
(1) 調査対象と資料の限定	175
(2) アンケート調査にもとづく実態分析	176
III 「中小建設業の中期ビジョン」の作成経過について	209
IV 「中小建設業の中期ビジョン」	211
はじめに——「中期ビジョン」の意義	211
(1) 中小建設業の現状と問題点	213
(2) 政府・自治体への要望と政策提言	216
(3) 英知を集め、共同の力で解決を図るべき課題	218
(4) 環境変化に適応するための自主的経営努力の方策	223
(5) 80年代における中小建設業の課題と展望	226
V 「中期ビジョン」についての若干の補遺と私見	235
(1) 「中期ビジョン」にたいする批判的見解について	235
(2) 自主的・民主的・共同・協業化の現状と課題	241
おわりに	265

# 中小建設業の現状と「中期ビジョン」

渡 辺 睦

## ま え が き

本稿の課題は、中小建設業の現状と問題点を実証的に分析し、中小建設業が直面している諸問題の打開策を具体的に考察するとともに、80年代においてわが国の中小建設業が解決すべき諸課題とその展望を明らかにすることにある。

本稿の構成は、Ⅰ建設産業の発展と中小建設業の地位、Ⅱ中小建設業経営の実態調査分析、Ⅲ「中小建設業の中期ビジョン」の作成経過について、Ⅳ「中小建設業の中期ビジョン」、Ⅴ「中期ビジョン」についての若干の補遺と私見、などの五つの章から成りたっている。もし、本稿に何らかの特色があるとすれば、それは、単に中小建設業の現状分析にとどまらず、今後の課題について若干の政策・提言を行い、中小建設業が80年代において取り組むべき諸課題と基本方向について、実践的な観点から明らかにしようと試みた点にあるであろう。

本稿執筆の直接の端緒は、1979年（昭和54年）2月3日～4日、中小企業家同友会全国協議会<sup>(1)</sup>（略称・「中同協」）の主催による第9回中小企業問題全国研究集会（参加人員、879名）の第6分科会（建設業界の現状と課題）に助言者として参加したことにはじまる。筆者は建設業界の実情については、それまでほとんど予備知識をもたなかったが、中小企業論の観点から看過できない多くの問題点について認識を深める好機となった。その後、東京中小企業家同友会の建設部会・建設政策委員会において、「中期ビジョン」の作成に協力を求められ、中小建設業のアンケート調査の実施、その調査結果の分析およびその取りまとめや、「中期ビジョン」の起草・執筆を直接担当する機会を与えられた。その間、建設政策委員会での討議をはじめ、多くの中小建設業者の方々との意見交換をつうじて、私自身の問題意識もそれなりに触発され、いつの間にか、未知の分野に深入りする羽目になった。

以下の叙述は、過去2年余にわたる「中小建設業の中期ビジョン」作成過程で収集した諸資料を中心としてまとめたものである。いうまでもなく、本稿の文責は筆者である私自身が負うものである。本稿の執筆に当たり、これまで貴重な討議の機会を与えられ、多くの点でご指導をいただいた中小建設業者の方々、とりわけ、東京中小企業家同友会・建設政策委員会の各位、ならびに中同協と東京中小企業家同友会の事務局の方々にたいし、心から謝意を表するものである。

また、1981年（昭和56年）8月21日～23日、大阪で開かれた第1回中小商工業全国交流・研究集

会<sup>(2)</sup>の建設分科会（出席者 131 名）に参加する機会を得て、全国各地における中小建設センターや自主的・民主的・共同・協業化の取り組みの現状、および小・零細建設業者の実情について理解を深めることが出来た。このことは、本稿作成に裨益するところがきわめて大きいといわねばならない。関係各位のご教示にたいして、厚くお礼申し上げる。

（注）

- （1） 中小企業家同友会全国協議会（中同協）は、1981年6月現在、会員数1万3,000名を擁する中小企業家の自主的・民主的な全国組織である。同友会は1957年（昭和32年）4月、日本中小企業家同友会として東京に生まれ、その後、全国主要な都市に結成された同友会と連携を密にしていく過程で、1969年（昭和44年）11月、東京で設立総会を開き、中小企業家同友会全国協議会（中同協）として発足した。中小企業経営者の団体は数多く存在するが、同友会は、“中小企業家が自主的に参加し、民主的に運営し、中小企業家のあらゆる要望に応じて活動する”という点で他の団体とはちがった特色をもっている（中小企業家同友会全国協議会『同友会活動の発展のために』31ページ）。中同協主催の中小企業問題全国研究集会は毎年定期的に開かれ、回を重ねるごとに参加人員も飛躍的にふえ、1981年2月27日～28日、横浜市で開かれた第11回全国研究集会の参加者は803名をかぞえ、中小企業経営者の自主的な研鑽の場として各方面から注目されてきている。
- （2） 第1回中小商工業全国交流・研究集会は、「戦後の中小業者運動の実績をふまえて、中小企業、とくに小零細企業の実態と運動を分析し、政府・大企業の政策への検討を加えつつ80年代の中小企業の多様な発展方向について、研究、交流、学習を行なうこと」を目的として開催され、中小業者団体、労働組合、学者・研究者および中小企業問題に関心をもつ団体、個人で構成する実行委員会が主催し、当初、参加者の規模を500名程度と見込んでいたが、全国各地から768名が参加する大集会となった（『全国商工新聞』1981年9月7日付）。

この交流・研究集会は、今後、毎年1回開催されることになっているが、中小業者と労働者、学者・研究者の自主的な交流・研究の場として、きわめて重要な意義をもつものといえよう。なお、この集会の報告集は、第1回中小商工業全国交流・研究集会実行委員会『日本の中小商工業 '80年代の展望と課題』（1981年11月20日）としてまとめられており、自覚的な中小業者運動の今日における一つの到達点を示すものとして注目されよう。

## I 建設産業の発展と中小建設業の地位

### （1）高度経済成長と建設産業の発展

#### ①建設業における“光と影”

建築あるいは土木にかんする研究は、今日、単なる技術論にのみとどまらず、それ自体ひとつの個有な分野をもつ独立した科学——建築学あるいは土木工学——として体系化され、国際的にも注目されるような高い水準の業績をつみ重ねてきている。

けれども、その反面、社会科学の一分野としての産業論、あるいは建設経済学<sup>(1)</sup>としての理論的、実証的研究は、もっとも立ちおくれている分野、というよりは「むしろ研究の対象となりえなかった分野であった」とさえいわれてきた。しかも、「今日の建設産業あるいは建設業が、すでに戦前にいて一個の独立した産業として形成を終えていたとみることに疑問がある<sup>(2)</sup>」という見解もある。



内山尚三氏によれば、「戦前の建設業はそれ自体が独立した生産主体である産業というより、国・地方自治体・企業・個人を問わず、発注者（施工者）を主体としてそれに従属し、その工事の全部もしくは一部を請負う請負業としてしか存在しえなかったように思われるのである。その限りでは洗張や洗濯業と同一の範ちゅうに属し、生産的産業というよりむしろサービス業であり、第三次産業的性格を多分に持っていたと考えてよいだろう<sup>(9)</sup>」と主張される。さらにつづけて、同氏は、「このような土木建築請負業が“建設業”となったのは、昭和23年建設省が発足し、24年に建設業法が制定されてからである。それは官庁統計や行政の上で建設業という言葉が正式に登場しただけでなく、土木建築請負業それ自体が新たな近代産業へと脱皮し、形成を進めてゆく契機を意味するものであった<sup>(10)</sup>」と説明される。

このように日本の建設産業が“土木建築請負業”から、新たな“近代産業”へと脱皮し確立されるまでには、幾多の苦難な歴史があったことはいままでもない。次にその一端を1934年（昭和9年）に発行された日本土木建築請負業者連合会編『我国の土木建築事業』の一節を引用し、戦前における土木建築請負業者の社会的地位をうかがう一助としたい。

「土木建築請負業者の社会的地位を考ふるに、維新前に於ては士分に拔擢せらるるものありしほどの權威を有せしにも拘らず、業者以外の者にして同様の地位を犯し屢々紛議を醸すものがあつたがために、これに対する一般の誤解が明治維新後も永く続いて、玉石混淆の憾があつた。従つて業者は社会的に重大なる責務あるにも拘らず、その社会上の地位は比較的輕視さるるの傾向にあつた。かくの如く社会的に不遇なりしは単にかかる先入感による誤認ありしのみならず、又業者自らが社会的声価に澹恬であり、唯己が業に孜々として研鑽努力し、敢て自ら進んで斯業の重要性を社会に認識せしむるの暇なかりしことも其の理由の一半をなすものと考へられる。

然しながら斯くの如くにしては、業者如何にその重責を自覚し、その社会組織上必須の業務なるに誇負しても遂には其の社会的存在を失はねばならぬことが察知された。この機運に促されて社会通念の是正を叫び、被選挙権の獲得、保証金制度及片務契約の改善、営業税の改廃、所謂業界の三問題を当面の目標として同業者の全国的結合が急速に実現して我が日本土木建築請負業者連合会が創立されたのは大正八年十一月四日である。<sup>(11)</sup>」

建設業の歴史は古い。もし、正確に建設業の起源を探求しようとするならば、「有史前、人類が遊牧狩猟漁獲を主たる生活手段として居った時代と雖も、猶、今日の土木建築に属すべき工事が不完全ながらも一村一邑を中心として最小限度にその要求を満して居った<sup>(12)</sup>」頃にまでさかのぼらねばならないであろう。

まさに、建設業はその歴史の古さのゆえに、それが近代産業として確立をみるまでの過程において、多くの矛盾と相剋に悩まねばならなかった。明治維新を出発点とする日本資本主義は、諸列強による半植民地化への危機を回避しつつ、殖産興業政策によって機械制大工業の育成とこれを基礎とする工業化を急ピッチに進展させた。生糸、紡績、織物などの繊維産業を中心とする工業化とともに、軍備を維持しうる製鉄、造船、鉄道などの基幹産業の育成にも多大な援助や庇護が加えられた。日本

資本主義は、絶対主義の軍事力と結んで近隣諸国へ市場拡大の基礎をうちたてるために、早期に帝国主義的性格を強め、三井、三菱など財閥の主導のもとに近代産業の発展を促進していった。今日、日本の産業構造のなかで巨大な地歩を占めている“近代産業”の多くのものは、その過程で、国家による手厚い保護をうけて育かれ、発展してきたものにほかならないのである。

しかし、その一方、建設業にたいしては、何らの援助もなかったばかりか、逆に、建築法規等の取締り規則の圧迫に抗して、業者は独力をもって自らの進路を切り拓いてゆかねばならなかった。“請負人”という呼称のもとに、保証金や片務契約を押しつけられ、不当に低い社会的地位と世人の蔑視に甘んじながら、黙々として鉄道を敷き、道路をつくり、河川の護岸、ビル、住宅、工場を建て、ダムや港湾を構築して日本の産業の礎石を築いてきたのである。

それにもかかわらず、第二次大戦後、建設省が設立され、建設業法が制定されるまでは、国からも独立した産業としての取扱いを受けられず、あらゆる官庁統計において、建設業は「雑業」として取扱われるか、「其の他」として片付けられる有様であった。国の建設業にたいする態度がこの有様であったから、世間一般も建設業にたいして正当な認識をもつはずがなく、土建業といえば、何か一段低い非近代的な体質をもった業種であるかのように考えるのは当然といえる状態であった<sup>(7)</sup>。

戦後の建設業は、日本経済の伸長にともなって驚異的ともいえる発展をとげ、その果たす役割も飛躍的に増大してきたことは、周知の事実である。だが、建設業における“非近代的な体質”や、建設業にたいする世間一般のマイナス・イメージは、どの程度変化したであろうか<sup>(8)</sup>。

菊岡俱也氏の次の指摘は、今日の建設業の性格を直截に表現したものとして首肯しうと思う。

「戦後の建設業の発展には、つねに“光と影”とがともなった。光の部分とは、工事量の伸長、工事規模の拡大を背景とした大手業者の経営革新と技術の革新、生産の合理化、団体活動を通じての業界の地位向上であり、影の部分とは、受注生産を主因とする従属的性格および独自の下請制度の継続、大手と中小の格差の拡大、中小に多くみられる経営近代化の遅れ、底辺の労働問題、汚職問題などで、一般社会のイメージもこの“光と影”の両者が交錯しており、裾野の広い建設業界にとってはどちらも否定できない面をもっている」<sup>(9)</sup>。

“光と影”という建設業の二面性は、公共事業主導型といわれる戦後日本の経済運営のもとで形成され、建設業界と政界・官界がもたれ合う政・官・財「複合体」といわれる癒着の構造と切り離しては考えられないものである。

## ② 「高度成長」過程における建設業の発展とその役割

1955年（昭和30年）を起点とし70年代の初頭にいたる高度経済成長の過程で、新鋭重化学工業部門を構築する産業基盤・施設づくりのための設備投資は年々急激に増大し、それと並行して建設業の工事量も飛躍的に拡大していった。とくに民間設備投資の実績は、1955年度（昭和30年度）の8,000億円から1959年度（昭和34年度）には4兆円に達し、“投資が投資をよぶ”といわれるほど設備投資の自己拡大現象を引きおこした。建設工事量は1960年度（昭和35年度）には、ついに2兆円の大台を突破し、対前年比30%強の増加、推計総額2兆3,780億円に達するにいたった。このうち、元請施工高

は1兆8,370億円、土木、建築別にみると土木が7,594億円、建築が1兆779億円で建築の伸びが目立ち、民間、公共別にみると民間が1兆588億円、公共が7,785億円で民間の伸びがいちじるしい。このように民間発注が増加したのは、第一に鉄鋼、電力、石油化学、石油製精、各種機械産業などの主要産業が大規模な新規計画に肩替りする時期に当たっていたこと。第二に従来の技術革新が主として旧来の工場立地による工場内部の設備の近代化が中心であったのにたいして、新しい工場立地による工場の新設、新しい工業地帯やコンビナート形成へ大きく動いたこと。第三に工場の大規模化と新工場の建設にともない、企業内部の生産直結設備とは別に、土地造成、港湾建設、道路、工業用給排水施設などのいわゆる産業関連施設の整備があわせて行われたこと。第四に新製品の技術開発のための先行投資が行われたことなどにもとづいている<sup>(10)</sup>。

この間における建設投資の推移をみると、1955年（昭和30年）の約1兆円から年々飛躍的に増大し、1965年（昭和40年）には約6倍の5兆9,000億円余となり、さらに1970年（昭和45年）には14倍強の14兆6,000億円余となった（第1表）。民間企業の設備投資のこのような急増は、新鋭重化学工業部門における近代化投資によるものであり、これが「高度経済成長」の原動力となった。このうえさらに、道路、ダム、港湾、交通、通信などの公共投資の増加が加わり、産業基盤・施設づくりのために湯水のごとき財政資金の投入によって、建設工事量は短期間のうちにいちじるしく増加したのである。こうした状況のもとで建設業は、かつてない飛躍的な発展の基礎を築いた。

民間設備投資の急増とともに注目しなければならないのは、国家予算に占める公共事業費や財政投融资が急激に増大したことである。公共事業費は1955年度（昭和30年度）の1,410億円から1973年度（昭和48年度）の2兆5,604億円まで、18年間に約18倍も増えた。また、財政投融资は1960年度（昭和35年度）の6,251億円から1973年度（昭和48年度）の7兆4,134億円へと、13年間に約12倍も増大した。同じ期間における一般会計が1兆7,431億円から14兆7,783億円へと8.5倍になったのと比較

第1表 高度成長期の建設投資の推移

（単位：億円、％）

	総計	建築	土木	対前年 伸び率
昭34	20,940	12,370	8,570	26.6
35	26,480	15,390	11,090	26.5
36	35,577	21,211	14,366	35.4
37	40,582	23,425	17,157	14.1
38	47,247	27,294	19,546	16.4
39	59,144	36,978	22,166	25.2
40	59,694	37,344	22,350	0.9
41	67,820	41,517	26,303	13.6
42	84,928	54,406	30,522	25.2
43	101,916	65,722	36,194	20.0
44	125,251	82,020	43,231	22.9
45	146,341	97,179	49,162	16.8

〔資料〕建設省編『建設白書』より。

すれば、財政投融资の伸び率がいかに急激なものであったかが明らかであろう。こうした傾向をより鮮明に浮き彫りにするために、たとえば、経済同友会ですら「政府の財政方針は景気に対して刺激的すぎる」と批判した1959年度（昭和34年度）の“膨張予算”の内容についてみよう。一般会計1兆4,192億円（対前年比8.2%増）、財政投融资5,198億円（同30.1%増）とふくれあがった予算は、前年度に比べていちじるしく産業基盤の強化に重点がおかれた。一般会計の主軸は公共事業に集中し、とくに道路の前年比47.3%増、港湾の45.7%増が目立ち、財政投融资でも国鉄、道路、港湾などの交通関連投資と電々など通信投資と電源開発関係で全体の42%を占めた。

こうした膨大な公共事業費の撒布、公共投資の支出は、セメント、鋼材、産業機械などの建設関連業にたいする巨額の官公需発注というかたちで建設関連企業に莫大な利潤を保証した。すなわち、この年の建設工事額は1兆8,111億円と前年度を30%も上回る大幅増となった。このうち元請施工額は1兆3,990億円、対前年比34%増、土木、建築別にみると、土木は6,211億円で約40%、建築は7,967億円で30%、土木部門の増加がいちじるしいが、その推進力となったものはこの年の5月に着工した東海道新幹線工事や道路公団、首都高速道路公団による自動車専用的高速道路の建設など、道路関係工事の急速な伸びであった。その結果、この年の9月期決算で公表された大手ゼネコン（総合元請負業）の1年間の施工高は清水建設の405億円を筆頭に、大林組370億円、大成建設353億円とつづき、1日1億円の大台を突破するという驚くべき急増ぶりを示した。

建設工事量のいちじるしい増大は、建設業の構造に一定の変化をもたらした。たとえば、大手ゼネコンを頂点とする下請・系列化の進展を促し、建設業に特有の重層的下請構造の形成と新規業者の輩出を促進せずにはおかなかった。それを促進した背景には、増大する工事量によって大手ゼネコンが手持ちの工事で精一杯であり、小工事にまで進出する余裕と魅力もなくなり、おのづから中小建設業にも仕事が流れてゆくという事情のもとで、下請の系列化が促進されるとともに新規業者の参入を誘引することとなったのである。たとえば1959年度（昭和34年度）の元請完工高は対前年比34%増であったが、これにたいして下請の施工高は前年の1,581億円から2,680億円と70%もの増加を示し、とくに資本金500万円以上1,000万円未満の中小建設業の下請施工高の占める比重は、1956年（昭和31年）の5%から1959年（昭和34年）には15%へと一きょに3倍も伸びたことは注目すべきである<sup>(11)</sup>。

「高度成長」期において飛躍的に発展をとげた日本の建設業の果たした現実の役割を考察するに、歴代の自民党政府の諸政策・諸計画と切り離して考えることはできない。すなわち、「新長期経済計画」（1957年、岸内閣）、「国民所得倍增計画」（1960年、池田内閣）、「新産業都市建設促進法」（1962年、同）、「全国総合開発計画」（同）、「中期経済計画」（1964年、佐藤内閣）、「経済社会発展計画」（1967年、同）、「新全国総合開発計画」（1969年、同）、「経済社会基本計画」（1973年、田中内閣）などの諸計画が相次いで立案・策定され、これらにもとづいて歴代の自民党政府は「高度成長」期をつうじて、一貫して巨大独占企業主導型の新鋭重化学工業を基軸とする産業の拡大、発展を促進する諸政策を強行してきたのである。建設業は、こうした一連の諸計画に密着しながら、産業基盤・施設などの建設・整備に取り組み、民間・公共の二本立ての工事受注量の拡大を図りながら、景気変動にかかわらず「万年成長産業」としてその地位と役割を高めてきた。

では、なぜ、建設業が「万年成長産業」たりえたのだろうか。その理由は、工事受注の民間・公共の二本立て方式により、それぞれが相互補完的に景気変動に対応するかたちで機能してきたからである。つまり不況の時期には、公共投資は景気浮揚の「妙薬」として、国家予算に占める公共事業費が大幅に増額され、その少なからぬ部分が建設関連業に流れ、さらに、それが建設諸資材を生産する重化学工業部門から調達することにより、過剰生産に悩むこれらの部門の需要が人為的に創出されるといった関係が成り立っている<sup>(12)</sup>。たとえば、1965年（昭和40年）の不況期には佐藤内閣によって公共

第2表 昭和30年代の建設産業の発展経過（昭和30～39年）

昭和	期名	方針	景気	経済情勢	重要事項	政治情勢	建設産業	建築設計界
30	自立	耐久消費財生産	神武景気	技術革新 産業育成期	3. テレビ受信契約数5万世帯突破 国民1人当り国民所得戦前水準回復 12. 経済自立5か年計画決定 超大型石油タンカー建造開始	7. 経済企画庁発足 9. GATT加盟	公共投資に重点（道路、鉄道、港湾） 土木工事416億円、建築545億円 日本住宅公団設立 火力発電所大型化 ディーゼルハンマー杭打機導入 コンビナート建設着手	住宅高 寝食分離の公団タイプ取り普及 広島世界平和聖堂（村野藤吾） 国際文化会館（前川・坂倉・吉村）
31	立	経産	景気	民間設備 投資急増期	7. もはや戦後ではない（経済白書） 速すぎた拡大に対する反省 自動車の国内生産開始	10. 日ソ国交回復 スエズ戦争おこる 12. 国連加盟	民間設備投資の35%は建設投資 建築設備企業発展 水力開発工事斜陽化 佐久間ダム完成	政策 日本建築家協会（社）と改称 秩父セメント第2工場（谷口吉郎） 倉吉市庁舎（岸田日出刀、丹下健三）
32	立	経産	景気	景気循環 復活期	3.5. 日銀定歩合引上げ 6. 好況の山 12. 新長期経済計画決定 金融引締	10. ソ連人工衛星打上げに成功 12. 日ソ通商条約	道路工事最重点化 有料高速道路建設本格化 サンドドレーン、ウェルポイント工法導入 鹿島建設技術研究所活躍	立車 建築三会在「建築設計競技基準」を発表 中央論議ビル（声原義信） 京都館コンペ（前川国男入選）
33	立	革新	景気	近代化投資 開始期	東京一神戸間特急こだま号運転 6. 定歩合引下げ。景気の谷 12. 1万円札発行。（海外の革新技術導入） 新長期経済計画（33～37年度）	10. ソ連人工衛星成功 イギリス水爆実験 12. フラン14.93%切下げ アメリカより大量金流出	東海道新幹線着工 新杭打工法開発 1件50億級豪華ビルの出現（30～36年） 鋼管杭工法開発、大手建設会社研究分野設立 12. 東京タワー開場。フィルトップ工法実用化	路 日本建築家協会が建築家憲章を制定 旭川市庁舎（佐藤武夫） 法政大学本館（大江宏） 香川県庁舎（丹下健三）
34	期	投資	岩	民間設備 投資拡大期	3. 貿易為替自由化対策方針決定 4. 最低賃金法、国民年金法成立 6. 外貨準備11億ドルをこえる 日本経済の成長力と競争力上昇（重化学工業） の設備拡大	（昭和25～34の間の） 特需計600億ドル 10. ソ連月ロケット月面着	資本金1億円以上84社への工事集中度37% （民間工事集中度 45%） （民間建築工事集中度 60%） 公共施設の遅れ問題化	技 国際貿易センター展示館（村田政真） 国立西洋美術館（ル・コルビュジェ）
35	所	民得	景気	所得倍増 経済期	6. 貿易自由化計画大綱決定 9. カラーテレビ放送開始 12. 国民所得倍増計画決定 （石油化学、自動車、家庭電器、新産業勃興）	1. 日米新安保条約 安保阻止デモ 浅沼委員長暗殺 設備投資主導型成長策	民間企業設備投資30年の3.4倍 建設工事費2.2兆円（GNPの17%） 地下特殊工法研究開発始まる。（ベント工法、イコナ工法等）プレファブ住宅研究（30～35年）	新幹 京都館（前川国男） 都ホテル住水園（村野藤吾） 外務省庁舎（小坂秀雄） 五島美術館（吉田五十八）
36	間	倍増	景気	転換 経済期	9. OECD 発足 GNP 500億ドル超 12. 景気の山 技術革新導入下火、実質成長率 14.4% （若年労働市場の） ひっ迫	4. ソ連人工衛星地球一周 アメリカ人工衛星成功	建設労務資金20%上昇（35～36年） 量産公営住宅PCパネル工法（1～2階） 高根台団地低層614戸完成 34～36年建設投資年率20%近くの伸び	新線 東京文化会館（前川国男） 日比谷電報ビル（国方秀男） 大原美術館（浦辺鎮太郎） パレスホテル（竹中工務店）
37	備	期	不況	総合開発 計画期	2. 東京都人口1000万人突破 3. テレビ契約1000万世帯突破 9. 国産原子炉火入れ 景気の谷 国際収支悪化、金融引締	10. 全国総合開発計画決定 オリンピック施設工事活発化（総工費1兆円） 10. キューバ危機	若戸大橋完成 オリンピック施設工事活発化（総工費1兆円） 超高層建築研究案発足	送 ホテルオークラ（大成観光設計室） 日本26聖人殉教記念施設（今井兼次） アテネ・フランセ（吉阪隆正）
38	資	拡大	景気	貿易自由化 経済期	3. 新住宅地開発法決定 7. OECD 加盟 37～40年経済成長率8.6% 設備投資21.4%	2. 日ソ貿易協定 11. ケネディ暗殺 南ベトナムクーデター	4. ホテルニューオオタニ17階超高層着工 プレハブ住宅建築協会設立 大型PCパネル住宅生産本格化 高層建築技術指針発表	層 国立劇場コンペ（若本博行入選） ホテル・ニューオオタニ超高層第1号認可 出雲大社庁舎（菊竹清訓）
39	期	建設	景気	安全成長 経済期	10. 東海道新幹線開業 10. 東京オリンピック大会開催 10. 景気の山 耐久消費財の充足一巡 6. 太平洋海底ケーブル	アメリカ北ベトナム爆撃開始 住宅投資と公共投資に施策の 重点移行	新潟地震 建築投資5.9兆円 建物高度制限が容積制限となる CPM、PERT 工程管理研究 建設労務者不足激化、施工機械促進 （新潟地震流砂現象おこる。）	発 日本生命日比谷ビル（村野藤吾） 倉敷国際ホテル（浦辺鎮太郎） 大石寺客殿（横山公男） 国立代々木競技場（丹下健三）

〔資料〕三浦忠夫『日本の建築生産』（彰国社・1977年）より。

第3表 昭和40年代の建設産業の発展経過（昭和40～49年）

昭和 期名	方針	景気	経済情勢	重 要 事 項	政 治 情 勢	建 設 産 業	建 築 設 計 界
40	国際	証券不況	持 続 的 成 長 期	1. 中期経済計画決定（39～43年度） 6. 40年度年況の谷（山一証券倒産） （賃金上昇、技術導入）地価上昇 工業化国際水準倒壊（35～40年に30%）	5. ILO 87号条約 6. 日韓基本条約	全国エネルギーの1/2が石油にかわる そのため臨海火力発電工事大型化 臨海工業地帯のコンビナート建設工業 大規模化 （40～45年）、住宅建設要求高まる	住宅 幹 新宮殿（130億円）の設計者辞退（吉村順三） 蛇の目ビル（前川国男）
41	経済	民間設備 再投資期	1. 建設国債発行（7300億円）、公共工事促進による 景気回復策をとる。 GNP 1000億ドル超	1. 日ソ航空協定 中国文化大革命 第一次住宅建設 5か年計画	建設業 業者数338万人 中層住宅千草台団地496戸完成 公園建設住宅の9.4%が工業化住宅となる 後半期から業界も景気回復 プレハブ住宅35万戸着工	線 道 工業 路 東京海上30階ビル美観論争展開 千代田生命本社ビル（村野藤吾） 大分県立図書館（磯崎新） ライト設計帝国ホテル解体問題	
42	高度	国際化 経済期	2. 経済社会発展計画決定（42～46年度） 6. 資本取引自由化基本方針決定（水島、福山、 鹿島等のコン ピナート出現） 7. 日本総人口1億人突破 （ミニスカート、フーテン族流行）	中東戦争始まる 11. ポンド14.3%切下げ	（38～41）に計画された超高層建築件数 10～15階10件 15～20階11件 20～25階 2件 30階以上 2件 計25件 一般建築現場のプレハブ化促進される HPC工法による高層プレハブ化	網 ・ 都 村野藤吾に文化勲章授与する 親和銀行本店（白井農一）	
43	高度	GNP拡大 経済期	3Cブーム（カー、クーラー、カラーテレビ） （40～45年）経済成長率12.1%設備投資率21.4% GNP 1420億ドル（自由世界第2位） （鉱工業生産力拡大、その20～26%輸出）	ニクソン大統領就任 6. 小笠原島復帰 アメリカドル防衛発表 フランス12.5%切下げ	十勝沖地震（RC構造再検討） 4. 霞が関ビル竣工（36階、延15万㎡） SM50H形鋼使用（工程6日/階） 臨海工業地帯の建設工事飛躍の大規模化	住宅 環境 皇居新宮殿（吉村順三・宮内庁） 東京経済大図書館（鬼頭梓）	
44	長	新次元 経済期	1. 東大学生デモ、安田講堂占領 5. 新全国総合開発計画決定 輸出拡大顕著 東名高速全線開通 6. 新都市計画法決定 GNP 62兆円（世界2位）	7. 米アポロ月面着陸 回収 1972年沖縄復帰決定	（41～45）労働力不足深刻化 設計、施工、研究体制の一体化 新工業管理方式導入（コンピューター活用） 建設産業就業人口370万人 12. 世界貿易センタービル竣工（40階延16万㎡）	産 業 育 成 期 最高裁コンベ（岡田新一入選） 建築基準法施行令改正 日銀本店新館（松田、平田、坂本）	
45	期	内外均衡 経済期	1. ジャンボジェット就航（30年～45年の15 3～7. 70年万博開催） 5. 新経済社会発展計画決定（は4.4倍となる） 光化学スモッグ社会問題化 （実質成長率10～14%外貨流入増加）	赤軍派より号乗取り 三島由起夫割腹	住宅産業ブーム年間156万戸着工（プレハブ138万戸） 完工高 第1次43社 2500～3000億円（1社当り） 第2次42社 100～200億円（1社当り）	期 大阪千里丘で日本万国博開催 佐賀県立博物館（内田洋哉） 桜台コートビレジ（内井昭蔵）	
46	環境	ドル不安・ 円切上げ	8. ニクソン大統領新経済政策発表 ①ドルと金との一時的交換停止 ②国際為替レートの変更 ③輸入課徴金10%適用 9. ドル対策として民間設備投資主導型から公共 投資主導型へと政策移行 12. 1ドル308円レートに決定	12. 設備投資型高度成長政策 から環境優先型安定政策 への移行機運となる。	4. バイロットハウス技術考案競技 6. 京王プラザホテル（47階）竣工 46年度建設投資16.6兆円 46年大手43社受注4.3兆円 年間住宅着工161万戸（プレハブ14.5万戸）	脱 諸 負 傾 向 公共 投資 強化 東京海上ビル25階として着工 マンションブームが日照権問題となる ボーラ五反田ビル（林昌二） 北海道開拓記念館（佐藤武夫） 東京金館（谷口吉郎）	
47	優先・ 総	過剰流通 投機経済	1. 円切上げによる国際収支大黒字化で国内資金 過剰となり、土地、株式への投機熱拡大 1. アラブ石油値上8.49% 11. 卸売物価急騰、第3回土地ブーム	1. 景気刺激型予算編成 NHK敷地1111万円/3.3 ㎡落札 12. 公共投資主導型政策へ移行	芦屋浜高層住宅プロジェクト提案入札 47年度建設投資21.3兆円 47年住宅着工185万戸（プレハブ18.0万戸） 12. 住宅ローン貸出残1.8兆円 住宅産業ブーム、日照権問題化	住 宅 モ ノ 激 増 建設 業 許 可 制 建築家の職能確立論争展開 最高裁が初めて日照権を確認 内田祥三に文化勲章授与する 千日デパートビル大火災	
48	需要抑 制	総需要抑制 省資源経済	2. 米ドル10%切下げ、円変動相場制へ移行 4. 卸売物価前年比34.2%上昇 10. アラブ石油ショック、世界的インフレ化、公 定歩合1年間に5回引上げ	1. 日本列島改造型インフ リ 算 4. 総需要抑制政策策定	9. ビル建築投資抑制（延5000㎡以上） 48年度建設投資2.7兆円 年間大手42社受注6.1兆円 年間住宅着工185万戸（プレハブ23万戸） 12. 住宅ローン貸出残（4.3兆円） 年間建設業倒産2512件	ス ラ イ ド 制 奨 励 谷口吉郎に文化勲章授与する 瀬戸内海歴史民族館（山本忠司） 所沢聖地霊園礼拝堂（池原義郎） 大阪国際ビル（竹中工務店） 大阪大林ビル（大林組）	
49	期	景気冷却化	1. 公取委6大商社の寡占化指摘 2. 公取委石油12社値上破棄勧告 5. 公共料金一斉値上認可 6. 国土庁発足 9～12. 卸売物価沈静化、地価下落	3. 春闘賃上30% 年間建設 業倒産3030件 8. ニクソン辞任 9. 田中内閣辞任三木内閣成 立	6. 新宿住友ビル竣工（54階） 9. 新宿三井ビル竣工（55階） 請負契約スライド制実現 10. 住宅政策基本体系中間報告 49年度建設投資見込28.0兆円	イ ン フ レ ー シ ョ ン 大 口 倒 産 激 増 前川国男に芸術院賞 倉敷アイビースクエア（浦辺鎮太郎） 最高裁判所（岡田新一） ノア・ビル（白井農一） 東京海上ビル（前川国男）	

（資料）第2表と同じ。

事業費が前年度対比23.6%、1,471億円もいっきよに増額され、また、田中内閣による1972年度（昭和47年度）の公共事業費にいたっては前年度対比で実に40.2%、7,572億円も大幅に増額された。こうして、建設業は不況知らずの“万年成長産業”として「高度成長」期には順調に成長をつづけることができたのである。

第2表および第3表は、昭和30年代～40年代における建設産業の発展過程を示したものである。これをみると、かつての“土木建築請負業”は、いまや最新鋭の設備と高度な施工能力をもち、GNP（国民総生産）の20%以上を占める建設投資を支える重要な産業部門——“建設産業”として、国内ばかりか国際的にも注目される存在にまで発展してきた経過が明瞭に示されている。そして、戦後の一時期まで、官庁統計のなかでの産業分類において「雑業」または「その他」として片付けられていた建設業は、今日、政府の公表文書のなかでも、きわめて大きな評価が与えられるようになった。たとえば、昭和54年版『建設白書』では、建設業は「53年9月末現在、業者数約47万、就業者数約520万人（全産業の9.6%）を擁する重要産業であり、わが国の科学技術の粋を集めた高速道路や高層ビルディングから国民生活に最も身近な個人住宅に至るまで、国土の建設の直接の担い手として大きな役割を果たしている。また、わが国経済社会を安定成長軌道に定着させるため、公共事業を含む建設投資に寄せられる期待は依然として大きく、わが国経済社会において建設業の果たす役割は一段と高まっている<sup>(13)</sup>」とまで賞揚されるほどの存在になった。もし、斯界の先達がこれを読めば、おそらく隔世の感を抱かれるにちがいない。

しかし、これはあくまで建設業の“光”の部分であって、その背後にかくされた“影”の部分は、前掲第2表や第3表にも、いっさい表示されてはいない。やがて、「高度成長」が破綻し、比較的長期にわたってつづいた「建設ブーム」が終焉する段階で、この“影”の部分はいっきよに噴出し、構造的矛盾を露呈せざるをえなくなるのである。

## (2) 建設産業の環境変化と構造的危機

1971年（昭和46年）8月のニクソン米大統領によるドル防衛声明（IMF体制の崩壊）、1973年（昭和48年）3月のベトナムでの米軍敗退を転機として、資本主義世界体制の深刻な動揺、急騰するインフレーションと不況の同時進行（スタグフレーション）のなかで、日本資本主義の構造的矛盾が顕在化した。加えて、同年10月の第四次中東戦争を契機とする第一次石油危機、さらにイラン政変による第二次石油危機に直面し、自民党政府はこれまでのようなGNP第一主義の経済運営を大幅に変更せざるをえなくなった。日本経済は、「高度成長」期のように、不況に陥っても短期に底入れし、急角度のV字型景気回復を実現するといった状態ではなくなり、不況が長期化し、景気が回復してもかつてのような力強さはなく、全体としては低成長経済の軌道から脱出することは事実上できなくなってきた。

膨大な建設需要を生む巨額な設備投資は、これまで常に高度経済成長を支える起動力であった。しかし、二度にわたる石油危機以後は、GNPの50%を占める個人消費も物価が高水準に推移するなか

で伸び悩み、住宅投資の不振がつづくなど、国内需要の停滞傾向があらわれてきた。そのため一部の産業を除いて多くの産業部門では操業度が落ち込み、設備過剰の重圧から抜けきれず、旺盛な民間設備投資の回復は見込み薄の状態がつづいている。

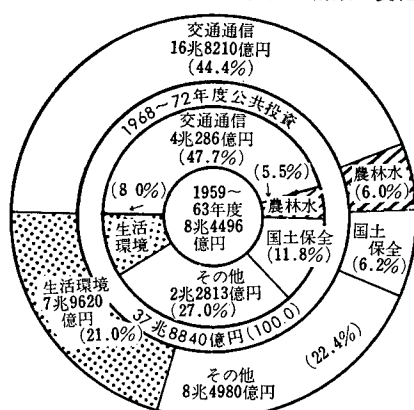
こうした日本経済のゆきづまりを打開しようとして、政府は赤字国債を乱発し、大企業本位の公共投資主導型の経済運営をつづけてきた結果、歳入に占める国債依存度の割合が異常に高い深刻な財政危機をまねいたのである。いまや「建設ブーム」を支えてきた「高度成長」の時代は終焉したといわねばならない。

### ① 低成長下でも続行する大型プロジェクト

わが国の公共投資の国民総支出に占める割合と総額は、ヨーロッパ諸国と比べて、ずばぬけて高い。しかし、その公共投資の内訳をみると、道路、鉄道、港湾、空港、電信、電話、工業用水道などの産業基盤投資が圧倒的な比重を占め、それとは対照的に環境衛生、公共賃貸住宅、厚生福祉、学校、上下水道など国民生活基盤投資の割合は低く、その比率は2対1の割合であった（第1図）。

こうした傾向は、1970年代の後半(昭和51年)以降の政府の経済計画（「昭和50年代前期経済計画」、  
「新経済社会7カ年計画」）でも、基本的に変りはなく生活基盤投資の割合が若干強められたものの、依然として産業基盤優先型の基本方針が貫かれている（第2図および第4表）。この公共投資の配分

第1図 公共投資総額の拡大と構成の変化

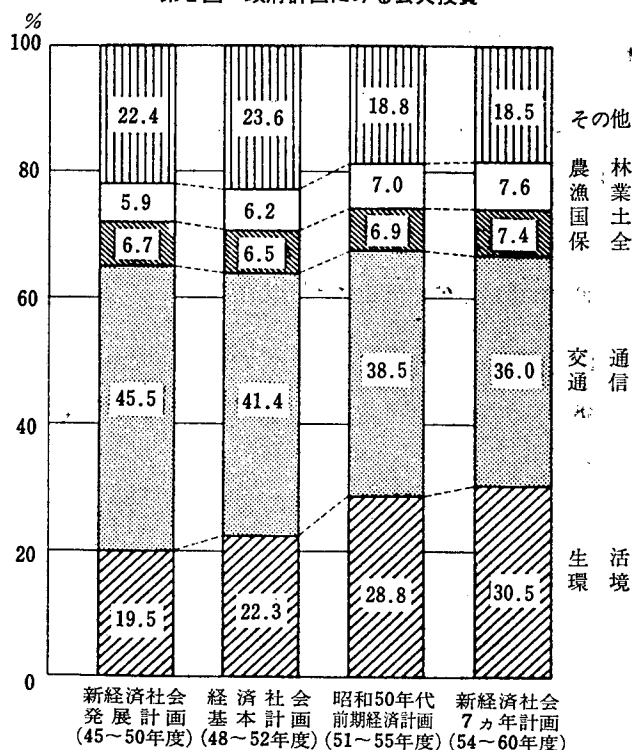


〔出所〕川上正道『戦後日本経済図説』より。

（注）交通通信＝道路、鉄道、港湾、航空・電気通信。生活環境＝環境衛生、公共賃貸住宅、厚生福祉、学校。国土保全＝治水、民有林、治山、海岸農林水＝農業、林業、漁業関係。その他＝上記以外のもの（官庁の建物、工作物、船舶などの中央政府投資、公共工業用水道、その他地方自治体の庁舎建設など）。

資料は経企庁『経済要覧』、大蔵省『財政金融統計月報』の「財政投融资・特集号」による。

第2図 政府計画にみる公共投資



〔資料〕第4表と同じ。



第4表 事業別公共投資額の比較

(単位：億円，%)

	新経済社会発展計画 (昭和45～50年度)		経済社会基本計画 (昭和48～52年度)		昭和50年代前期経 済計画 (昭和51～55年度)		新経済社会7カ年 計画 (昭和54～60年度)		(参 考)
	44年度価格	構成比	47年度価格	構成比	50年度価格	構成比	53年度価格	構成比	
交 通 通 信	250,100	45.5	373,200	41.4	385,000	38.5	863,500	36.0	
道 路	117,000	21.3	190,000	21.1	195,000	19.5	460,000	19.2	※1
港 湾	19,000	3.5	31,900	3.5	29,000	2.9	68,500	2.9	※2
航 空	5,900	1.1	7,700	0.9	8,000	0.8	27,500	1.1	※3
鉄 道	55,000	10.0	78,500	8.7	80,000	8.0	177,500	7.4	※4
電 気 通 信	53,200	9.7	65,100	7.2	73,000	7.3	130,000	5.4	※5
生 活 環 境	107,000	19.5	200,100	22.3	288,400	28.8	733,000	30.5	
公共賃貸住宅	39,000	7.1	60,800	6.8	65,000	6.5	135,000	5.6	※6
環 境 衛 生	31,400	5.7	77,400	8.6	136,400	13.6	335,800	14.0	※7
厚 生 福 祉	10,400	1.9	18,200	2.0	21,500	2.1	54,200	2.2	
文 教	26,200	4.8	43,700	4.9	65,500	6.6	208,000	8.7	
国 土 保 全	37,000	6.7	58,300	6.5	69,000	6.9	178,000	7.4	※8
農 林 漁 業	32,500	5.9	55,500	6.2	69,900	7.0	181,500	7.6	※9
そ の 他	123,400	22.4	212,900	23.6	187,700	18.8	444,000	18.5	
そ の 他	113,400	20.6	182,900	20.3	167,700	16.8	396,000	16.5	
調 整 額	10,000	1.8	30,000	3.3	20,000	2.0	48,000	2.0	
合 計	550,000	100.0	900,000	100.0	1,000,000	100.0	2,400,000	100.0	

資料出所：経済企画庁

(注) 「環境衛生」に含まれている上水道および自然公園は、前々回までの計画では「その他」「厚生福祉」に、また、「国土保全」に含まれている国有林治山は「その他」に含まれている。

(参考) 関連事業計画

- ※1. 第8次道路整備5カ年計画 (53～57年度) 285,000億円
- 第2次特定交通安全施設等整備事業5カ年計画 (51～55年度) 7,200 "
- ※2. 第5次港湾整備5カ年計画 ( " ) 31,000 "
- ※3. 第3次空港整備5カ年計画 ( " ) 9,200 "
- ※4. 国鉄財政再建10カ年計画 (48～57年度) 105,000 "
- ※5. 第6次電信電話拡充5カ年計画 (53～57年度) 90,000 "
- ※6. 第3期住宅建設5カ年計画 (51～55年度) 860万戸
- ※7. 第4次下水道整備5カ年計画 ( " ) 75,000億円
- 第2次都市公園等整備5カ年計画 ( " ) 16,500 "
- 第4次廃棄物処理施設整備計画 ( " ) 11,300 "
- ※8. 第5次治山治水事業5カ年計画 (52～56年度) 88,300 "
- 第2次海岸事業5カ年計画 (51～55年度) 5,800 "
- ※9. 第6次漁港整備6カ年計画 (52～57年度) 14,500 "
- 第2次土地改良長期計画 (48～57年度) 130,000 "
- 沿岸漁場整備開発計画 (51～57年度) 2,000 "

〔資料〕日本建設業団体連合会『建設業の中期展望』(1979年)より。

比率を逆転させ、生活基盤投資を2、産業基盤投資を1の割合にすることは、日本経済の安定と国民生活の改善、充足のためにきわめて重要な意味をもつばかりでなく、当面、中小建設業の仕事確保のうえからも切実に望まれることである。

公共投資が、大企業の膨大な設備投資のあとを追うようにして、産業道路、臨海工業用地、工業用水、港湾など産業基盤、施設づくりのために優先的に投資される一方、国民の生活に密接に関係する分野への投資が軽視されてきた結果、わが国の住宅、下水道、公園・緑地、生活道路などの生活基盤の整備の水準は、巨大な重化学工業中心の生産力水準の驚異的な向上と比べて、あまりにも低い水準にとどまり、国民の生活に過重な負担を強いる結果をまねいている。

巨大企業の拠点、太平洋ベルト地帯の大都市圏へと集中する高速幹線の道路・交通システム（高速自動車道路、国鉄新幹線など）の建設は、巨大企業の全国的な広域支配を拡大・強化するだけにとどまらず、高速幹線建設工事を請負う大手ゼネコンや建設諸資材の生産・需要拡大、自動車産業の飛躍的拡大にもつながった。たとえば、高速自動車道路を主とする公団、事業団からの受注先の96%は資本金1億円以上の大手・中堅業者で占められているという（1973年）。また、「第7次道路整備5カ年計画」における約5兆円の高速道路投資の誘発効果は、金属製品が約1兆3,000億円、鉄鋼一次製品が8,000億円にもなると推定されている<sup>(14)</sup>。

一般会計の公共事業費に占める道路整備事業費の割合は、治水、住宅、下水道、公団などに比べて圧倒的に多く、1962年（昭和37年）から1972年（昭和47年）まで連続11年間にわたって毎年50%以上の割合を占めてきた（第5表）。建設省所管の公共事業予算の推移をみると、道路整備事業費は1955年（昭和30年）の199億円から1978年（昭和53年）には1兆3,834億円に増大したが、第3図をみるとその急増ぶりがより鮮明に把握されよう。しかも、そのなかで高速国道の建設費はきわめて大きな比重を占めていることが注目される（第4図）。

さらに政府は、1978年（昭和53年）度を初年度とする「第8次道路整備5カ年計画」を策定し、「昭和50年代前期経済計画」における道路投資規模19兆5,000億円の投資パターンにもとづいて算定された額に、予備費7,000億円を加え総額28兆5,000億円にもなる巨額な資金の投入を決定した。この計画は、「自然災害や地震に強い道路」や「歩行者と自転車利用者の安全で快適な通行空間の拡大」など「国民の道路整備に対する多様なニーズ」<sup>(15)</sup>にこたえていくものだと称しているが、実際はそれらはまったくのつかけりであって、高速自動車国道、特殊幹線道路（湾岸道路、外かく環状道路、物流関連）、本州四国連絡橋、都市骨格幹線道路など、大企業本位の道路・交通体系優先の超大型プロジェクトである。

こうして、自動車がふえれば道路がふえるというように無秩序なモータリゼーションの悪循環的拡大がつづく仕組みのもとで、自動車や鉄鋼などの産業が飛躍的に伸展するとともに大手建設会社も業績をいちじるしく伸ばしていった。

その反面、住宅投資は抑制され、第6表が示しているように戦後の住宅建設戸数は「民間自力建設住宅」の割合が一貫して高い比重を占め、住宅はもっぱら国民の個人負担にゆだねるという無責任な

第5表 建設省所管事項別国費（補正後）の推移

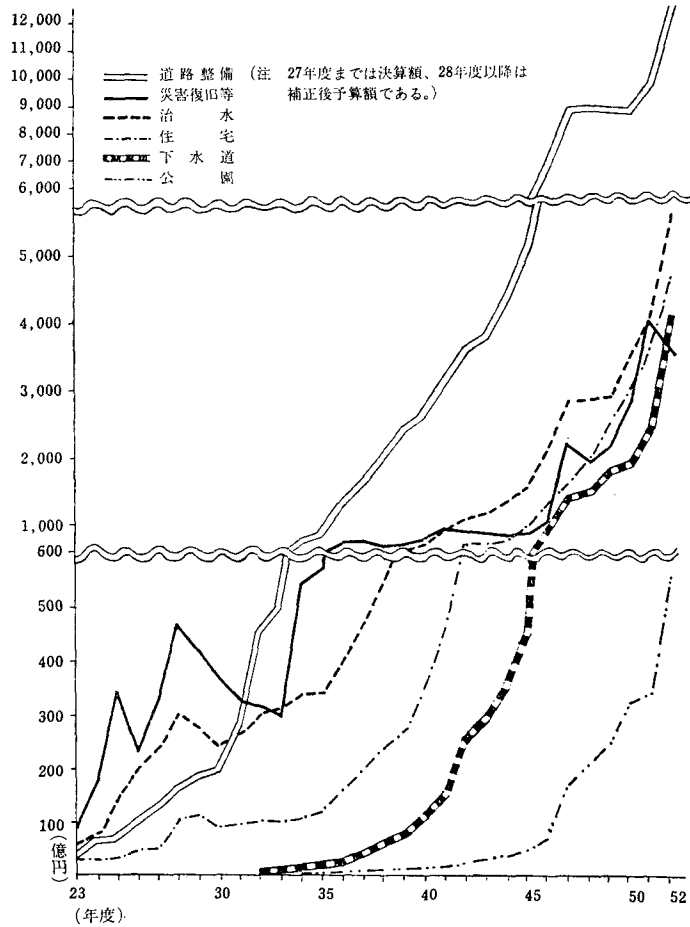
（単位億円）

年度	建設省所管一般会計A	治 水		道 路		住 宅		下 水 道		公 園	
		予算額B	B/A	予算額C	C/A	予算額D	D/A	予算額E	E/A	予算額F	F/A
23	256	39	15.2	29	11.3	27	10.5				
24	350	66	18.9	66	18.9	25	7.1				
25	607	135	22.2	72	11.9	31	5.1				
26	609	193	31.7	104	17.1	44	7.2				
27	809	230	28.4	130	16.1	50	6.2				
28	1,007	296	29.4	164	16.3	101	10.0				
29	985	270	27.4	183	18.6	110	11.2				
30	904	243	26.9	199	22.0	90	10.0				
31	974	264	27.1	274	28.1	95	9.8				
32	1,158	294	25.4	447	38.6	97	8.4	2	0.2		
33	1,258	304	24.2	495	39.3	97	7.7	3	0.2		
34	1,743	334	19.2	719	41.3	104	6.0	6	0.3	1	0.1
35	2,025	337	16.6	802	39.6	120	5.9	11	0.5	2	0.1
36	2,659	398	15.0	1,242	46.7	155	5.8	22	0.8	3	0.1
37	3,132	463	14.8	1,585	50.6	192	6.1	37	1.2	2	0.1
38	3,584	536	15.0	1,920	53.6	230	6.4	53	1.5	3	0.1
39	4,049	622	15.4	2,342	57.8	271	6.7	73	1.8	4	0.1
40	4,553	748	16.4	2,572	56.5	341	7.5	104	2.3	5	0.1
41	5,591	900	16.1	3,074	55.0	456	8.2	145	2.6	13	0.2
42	6,479	1,043	16.1	3,570	55.1	613	9.5	249	3.8	24	0.4
43	6,734	1,135	16.9	3,718	55.2	660	9.8	285	4.2	28	0.4
44	7,579	1,319	17.4	4,263	56.2	750	9.9	348	4.6	34	0.4
45	8,888	1,531	17.2	5,018	56.5	901	10.1	448	5.0	43	0.5
46	12,052	2,047	17.0	6,550	54.3	1,219	10.1	928	7.7	67	0.6
47	16,883	2,771	16.4	8,618	51.0	1,571	9.3	1,393	8.3	175	1.0
48	17,676	2,807	15.9	8,721	49.3	1,920	10.9	1,466	8.3	202	1.1
49	18,446	2,827	15.3	8,644	46.9	2,459	13.3	1,771	9.6	243	1.3
50	20,657	3,436	16.6	8,688	42.1	2,939	14.2	1,892	9.2	320	1.5
51	23,873	3,902	16.3	9,653	40.4	3,657	15.3	2,400	10.1	332	1.4
52	31,288	5,173	16.5	12,406	39.7	4,508	14.4	4,078	13.0	534	1.7
53	33,715	5,729	17.0	13,834	41.0	5,592	16.6	4,826	14.3	566	1.7
23～29	4,623	1,229	26.6	748	16.2	388	8.4				
30～39	21,486	3,795	17.7	10,025	46.7	1,451	6.8	207	1.0	15	0.1
40～49	104,881	17,128	16.3	54,748	52.2	10,890	10.4	7,137	6.8	834	0.8
50～53	109,533	18,240	16.7	44,581	40.7	16,696	15.2	13,196	12.0	1,752	1.6
23～53	240,523	40,392	16.8	110,108	45.8	29,425	12.2	20,540	8.5	2,601	1.1

〔資料〕『建設省三十年史』より。

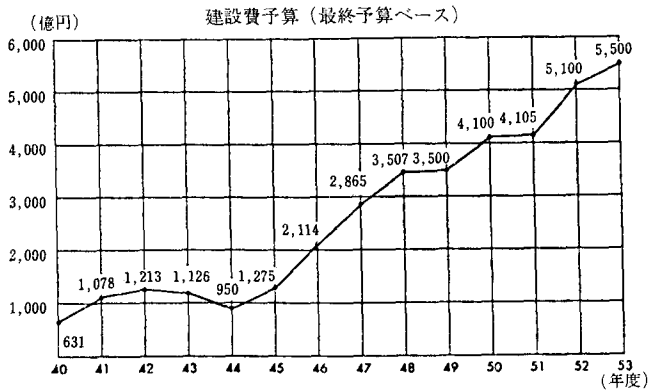
- （注） 1. 予算は、27年度までは決算額、28年度以降は補正後予算を示す。ただし、53年度は当初予算である。
2. 道路整備事業費予算については、32年度まで直轄事業地方負担金を含む。
3. 下水道事業費予算については、42年度から下水道終末処理施設整備費が建設省予算に計上された。
4. 公園事業費予算については、41年度から古都保存事業費および広域緑地保全事業費を含めた。

第3図 建設省所管公共事業予算の推移



〔資料〕第5表と同じ。

第4図 高速国道建設の推移（40年度以降）



〔資料〕第5表と同じ。

第6表 戦後の住宅建設戸数

(単位：千戸)

種別 年度	公営住宅	改良住宅	公庫住宅	公団住宅	その他の 住宅	公的資金に よる住宅計	民間自力 建設住宅	合 計
20～25	274	—	66	—	297	637	2,136	2,773
26～30	224	—	245	17	118	604	944	1,548
31～35	246	2	458	153	130	989	1,594	2,583
36～40	288	21	630	189	321	1,449	2,537	3,986
41	73	4.5	168	53	107	405.5	686	1,091.5
42	82	5	199	61	118	465	764	1,229
43	88	5.5	223	65	122	503.5	795	1,298.5
44	100	8	246	79	149	582	918	1,500
45	103	10.5	252	77	168	610.5	1,001	1,621
41～45計	445.5	33.4	1,087.3	335	664.1	2,565.3	4,174	6,739.3
46	112	12	282	84	154	644	973	1,617
47	100	10	303	48	132	593	1,294	1,887
48	96	8	309	50	126	589	1,285	1,874
49	76	6	369	45	125	621	769	1,390
50	69	5	401	57	129	661	851	1,512
46～50計	453	41	1,664	284	666	3,108	5,172	8,280
51(実績見込)	70	6	367	50	128	621	1,025	1,646
52(計画)	67	6.5	470	35	147	725.5	—	—
53(計画)	75	8.5	528	40	151	802.5	—	—

〔資料〕 第5表と同じ。

- (注) 1. 27年以降、住宅事情の緩和に役立つと考えられる増築を含んでいる。  
 2. 35年以降の「民間自力建設住宅」は、住宅事情の緩和に役立つとは考えられない一部の狭小住宅を推定で除いている。  
 3. 「その他の住宅」は、厚生年金住宅、雇用促進住宅、公務員宿舎、政府関係機関職員宿舎等である。  
 4. 47年度以降は沖縄県分を含む。  
 5. 公庫住宅については、既存住宅購入および財形住宅は含まれていない。

政策がとられてきた。極言すれば、国民の切実な願いである安くて良質の公共賃貸住宅の建設は、道路と自動車の下敷きにされ、抑制されてきたといえよう。。

## ② 建設投資の抑制と“住宅不況”の現状

日本経済は80年代に移行した最初の年度において、第二次石油危機の影響がいろいろな側面にあらわれた。物価が高騰し、国内需要の拡大テンポは鈍化した。前年度における原油価格等の上昇は、諸物価の上昇に波及し、消費者物価指数が前年同月比で8%台となるなど、勤労者の家計を圧迫した。そのため、個人消費支出が伸び悩み、民間住宅投資の不振がつづくなど、停滞傾向が随所にあられた。

政府は原油価格の高騰によって引き起こされる物価上昇に対処するため、金利の引き上げと54年度公共事業等の予算現額の5%留保、55年度上半期の公共事業の抑制執行といった「総需要管理」政策を強行した。

第7表 建設投資

年度 項目		45	46	47	48	49
総額 (同実質)		146,341 (245,337)	166,766 (275,570)	214,625 (325,731)	286,673 (344,618)	293,944 (296,383)
建築 (同実質)		97,179 (160,523)	104,833 (170,901)	134,662 (198,829)	190,572 (224,768)	183,757 (185,178)
住宅		52,276	56,918	74,989	103,557	103,914
非住宅		44,903	47,915	59,673	87,015	79,843
土木 (同実質)		49,162 (84,814)	61,935 (104,669)	79,963 (126,902)	96,101 (119,850)	110,187 (111,205)
公共事業		25,057	33,704	42,721	45,551	51,288
公共事業以外		24,105	28,231	37,242	50,550	58,899
再掲	政府 (同実質)	49,437 (84,668)	62,102 (104,157)	76,218 (119,605)	86,772 (107,394)	104,498 (105,504)
	民間	96,904	104,666	138,407	199,901	189,446
	(同実質)	(160,669)	(171,413)	(206,126)	(237,224)	(190,879)

(注) 1. 実質値は昭和年度価格である。

2. 55, 56年度の数値は、四捨五入により百億円単位の値としているため、各項目の合計は計の項目の

第8表 建設投資

年度 項目		45	46	47	48	49
総額 (同実質)		16.8 (10.1)	14.0 (12.3)	28.7 (18.2)	33.6 (5.8)	2.5 (△14.0)
建築 (同実質)		18.5 (11.7)	7.9 (6.5)	28.5 (16.3)	41.5 (13.0)	△ 3.6 (△17.6)
住宅		16.9	8.9	31.7	38.1	0.3
非住宅		20.4	6.7	24.5	45.8	8.2
土木 (同実質)		13.7 (7.1)	26.0 (23.4)	29.1 (21.1)	20.2 (△5.6)	14.7 (△7.2)
公共事業		19.1	34.5	26.8	6.6	12.6
事業以外		8.6	17.1	31.9	35.7	16.5
再掲	政府 (同実質)	21.6 (14.5)	25.6 (23.0)	22.7 (14.8)	13.8 (△10.0)	20.4 (△1.8)
	民間	14.6	8.7	32.2	44.4	△5.2
	(同実質)	(7.8)	(6.7)	(23.3)	(15.1)	(△19.5)

〔資料〕 建設省計画局調査統計課編『建設統計月報』1981年5月号。

中小建設業の現状と「中期ビジョン」

資 源 の 推 移

(単位：億円)

50	51	52	53	54 (実績見込み)	55 (見込み)	56 (見通し)
316,241 (316,272)	341,965 (316,408)	387,986 (343,851)	426,860 (359,540)	477,298 (362,659)	497,000 (346,200)	524,500 (352,400)
197,598 (197,678)	215,714 (198,065)	231,284 (204,360)	251,963 (213,381)	290,020 (220,065)	292,100 (204,800)	308,100 (208,600)
119,399	131,774	140,007	148,924	164,684	163,000	175,500
78,199	83,940	91,277	103,039	125,336	129,100	132,700
118,643 (118,594)	126,251 (118,343)	156,702 (139,461)	174,897 (146,159)	187,278 (142,593)	204,900 (141,400)	216,400 (145,900)
59,711	65,525	82,778	96,999	104,208	110,900	113,600
58,932	60,726	73,924	77,898	83,070	94,000	100,800
118,597 (118,546)	122,135 (113,938)	150,513 (133,058)	175,812 (146,171)	186,001 (140,903)	197,300 (135,300)	204,700 (135,300)
197,644 (197,726)	219,830 (202,470)	237,473 (210,793)	251,048 (213,369)	291,297 (221,756)	299,700 (210,900)	319,800 (217,200)

値と必ずしも一致しない。

の 推 移 (対前年度比増加率)

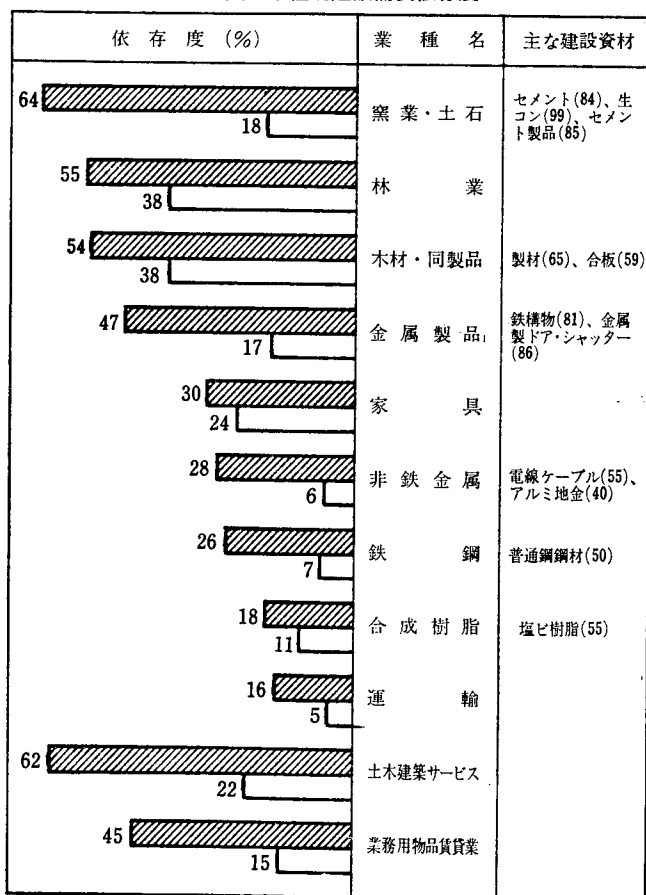
(単位：%)

50	51	52	53	54 (実績見込み)	55 (見込み)	56 (見通し)
7.6 (6.7)	8.1 (0.0)	13.5 (8.7)	10.0 (4.6)	11.8 (0.9)	4.1 (△4.5)	5.5 (1.8)
7.5 (6.8)	9.2 (0.2)	7.2 (3.2)	8.9 (4.4)	15.1 (3.1)	0.7 (△6.9)	5.5 (1.8)
14.9	10.4	6.2	6.4	10.6	△1.0	7.6
△2.1	7.3	8.7	12.9	21.6	3.0	2.8
7.7 (6.6)	6.4 (△0.2)	24.1 (17.9)	11.6 (4.8)	7.1 (△2.4)	9.4 (△0.9)	5.6 (1.8)
16.4	9.7	26.3	17.2	7.4	6.4	4.2
0.1	3.0	21.7	5.4	6.6	13.2	7.2
13.5 (12.4)	3.0 (△3.9)	23.2 (16.8)	16.8 (9.9)	5.8 (△3.6)	6.1 (△4.0)	3.7 (△0.1)
4.3 (3.6)	11.2 (2.4)	8.0 (4.1)	5.7 (1.2)	16.0 (3.9)	2.9 (△4.9)	6.7 (3.0)

55年度の建設投資は名目で49兆7,000億円で前年度と比べて3.7%の増加となったが、実質では34兆6,200億円となり、前年度より5.0%下回った。これを部門別にみると、政府投資が名目では19兆7,300億円(6.1%増)と伸びたものの、実質では13兆5,300億円(4.0%減)となり、前年度につづいて減少した。また、民間建設投資は、名目で29兆9,700億円(2.9%増)、実質では21兆900億円(4.9%減)となり、49年度以来6年ぶりの減少となった。とくに住宅投資は名目でも1.0%の減少となるほどの不振であった。第7表と第8表をみても明らかのように、かつての「高度成長」期のような建設投資が毎年2ケタ台の伸び率を示してきた勢いはみられなくなった。

建設投資が低迷し、住宅需要も減少してくると、建設投資に直接・間接に依存している素材産業の生産低迷、実需不振などの影響を少なからず受けるのは当然である。主要な産業の生産のうち、建設投資(住宅建設も含む)に依存している割合をみると第5図が示しているように、窯業・土石・林業・木材などをはじめとして、そのほか金属製品からサービス業にいたるまで20~50%を建設需要に依存

第5図 業種別建設需要依存度



〔資料〕 富士銀行調査部『富士タイムス』(No.9)

1981年4月27日付。

(注) 1. 下段は建設需要のなかの住宅建設依存度。

2. ( )内は建設需要依存度%。



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

している業種が多い。さらに製造業について細かくみると、製材、合板をはじめ、鉄構物、シャッター、電線ケーブル、陶磁器などの加工品、中間材料のほか、アルミ地金、鋼材、塩ビ樹脂などの素材が建設への依存度が高い。現在、合板、アルミ、小棒、塩ビなどの業界は厳しい生産調整を迫られているが、その主要な原因は建設関連の不振が影響を与えているものと推測される<sup>(16)</sup>。1981年（昭和56年）11月、木材専門商社の最大手、新旭川が倒産した。戦後6番目（負債総額617億円）の大型倒産である。住宅不況の長期化が予測されるなかで木材・合板業界は一様に深刻である。

建設需要の伸びは鈍い。当面の推移に一喜一憂するだけですまされず、中期的にみても、建設投資の急回復は望めそうもない。したがって、建設関連業界にとって、しばらくは厳しい経営環境がつづくものと考えられよう。民間の非住宅建設投資も、設備投資に占める建築・土木工事のウエートが低下傾向にあることを考えると、当面、大幅な伸びは期待しがたい状態である。

民間建設投資は、1980年（昭和55年）半ば以降、とくに建築関係を中心に不振に陥った。55年度の新設住宅の着工戸数は121万4,000戸で、対前年比18.3%減と3年連続して前年度水準を下回った。この121万4,000戸は、44年度以降の最低戸数であり、過去最高の47年度（185万6,000戸）に比べれば64.5%の水準である。

これを資金別にみると第9表のとおりだが、民間資金では67万戸（対前年度比23.5%減）と大幅な減少を示し、4年連続して前年度水準を下回った。一方、公的資金についても54万4,000戸と、過去

第9表 新設住宅の資金別戸数

（単位：千戸、%）

年 度	資金別戸数			伸 び 率			計に対する公的資金の割合
	計	民間資金	公的資金	計	民間資金	公的資金	
51	1,530	1,131	399	7.2	13.1	△6.7	26.1
52	1,532	1,050	482	0.1	△7.2	20.8	31.5
53	1,498	982	566	△2.2	△11.2	17.4	37.8
54	1,487	875	612	△0.8	△6.2	8.1	41.1
55	1,214	670	544	△18.3	△23.5	△11.0	44.8

〔資料〕『建設統計月報』1981年8月号より。

第10表 着工建築物用途別床面積

（単位 %）

年 度	伸 び 率						
	事務所	店 舗	工場及び作業場	倉 庫	学校の校舎	病院・診療所	その他
51	14.7	15.9	8.6	△4.1	0.3	23.3	10.9
52	△0.2	△6.9	△13.8	△11.1	17.3	13.0	13.0
53	△2.3	2.0	4.8	2.2	30.7	24.5	13.8
54	17.6	19.4	27.3	20.3	△8.6	△0.9	8.6
55	△5.9	△25.5	0.5	△14.0	△4.7	1.0	△11.1

〔資料〕第9表と同じ。

第11表 新設住宅の利用関係別戸数

(単位：千戸，%)

年 度	利 用 関 係 別 戸 数				伸 び 率			
	持 家	貸 家	給与住宅	分譲住宅	持 家	貸 家	給与住宅	分譲住宅
51	703	474	35	319	△ 3.7	16.0	△ 8.4	26.9
52	715	434	29	354	1.7	△ 8.4	△15.1	10.9
53	677	441	28	352	△ 5.3	1.6	△ 3.1	△ 0.4
54	714	399	27	346	5.5	△ 9.5	△ 5.7	△ 1.7
55	583	281	24	311	18.5	△25.8	△ 8.8	△10.2

〔資料〕 第9表と同じ。

最高の前年度に比べて11%減と、4年ぶりに減少を示した。

次に使途別面積の対前年度伸び率をみると(第10表)、とくに事務所(5.9%減)、店舗(25.5%減)、倉庫(14.0%減)が前年度好調なのに比べて大幅に減少したのが目立った。また、学校の校舎も2年連続して減少を示したが、一方、工場および作業場、病院については、ほぼ前年度水準を維持した。

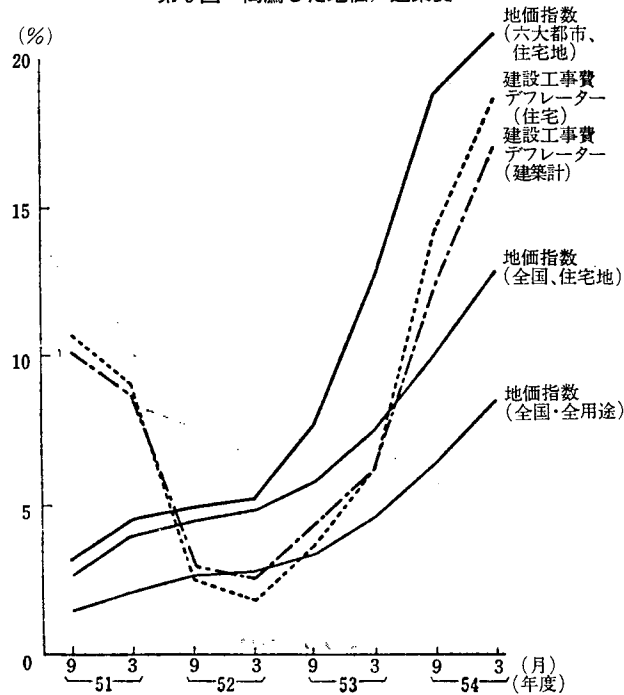
さらに新設住宅戸数を利用関係別にみると(第11表)、持家は58万3,000戸と、前年度比18.5%の減少を示した。この58万3,000戸は、過去最高の48年度(75万6,000戸)に比べて76.1%の水準であり、60万戸を下回ったのは43年度(55万2,000戸)以降12年ぶりのことである。貸家は28万1,000戸(対前年度比25.8%)と大幅に減少を示し、また、分譲住宅についても31万1,000戸(同10.2%)と3年連続して減少した。

55年度の民間住宅建設戸数は、全体で109万1,000戸にとどまり、前年度の136万3,000戸に比して大幅に減少した。このような大幅な減少となった原因は、住宅戸数の量的側面ではある程度の「充足<sup>(17)</sup>」(第一次住宅取得層の需要の一巡化)、婚姻件数の大幅な減少による世帯数の増加テンポの鈍化、および大都市への人口流入率の低下、地域間人口移動の減少といった状況の変化も無視できないが、決定的原因となっているのは、まず第一に国民の大部分を占める勤労者の実質所得の低下、第二は地価の高騰等による住宅価格の上昇の二つの要因によるものと考えられる。つまり、住宅価格と所得水準の乖離が急激に拡大したことにある。

住宅需要が落ち込んでいるにもかかわらず、第6図が示しているように地価の高騰よりはすさまじい。毎年2ケタ台の急上昇がつづいている。住宅建設費に占める用地費と工事費の上昇割合をみると(第7図)、用地費の上昇率の方が急テンポである。その一方、可処分実質所得が低下しているなかで、政府系金融機関の住宅ローンの手直し程度のことで、一般の勤労者が良質のマイホームを取得するには多くの困難がともなうであろう。第8図と第9図をみれば、新設住宅の取得能力と価格のギャップが、いかに大きいかは一見して明白である。

このように実質所得(可処分所得)と住宅価格の乖離を広げた“主犯”は地価の高騰にあることは、まったく疑う余地がない。国土庁が発表する「公示価格」をみても、1980年(昭和55年)から

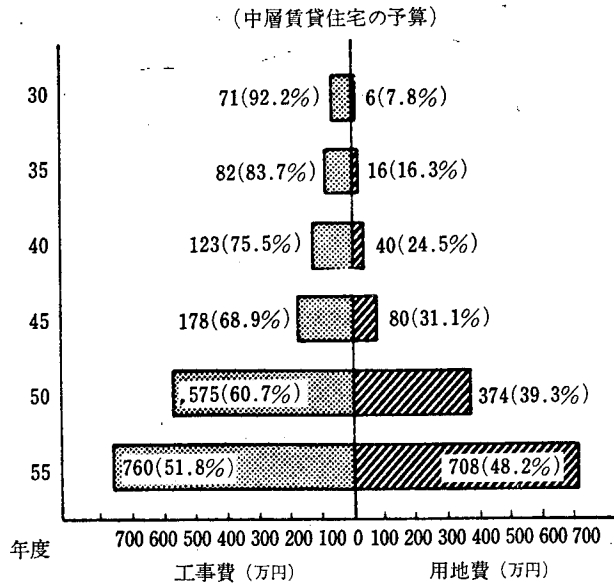
第6図 高騰した地価、建築費



〔資料〕 建設省「建設工事費デフレーター」、日本不動産研究所「全国市街地価格指数」により作成。

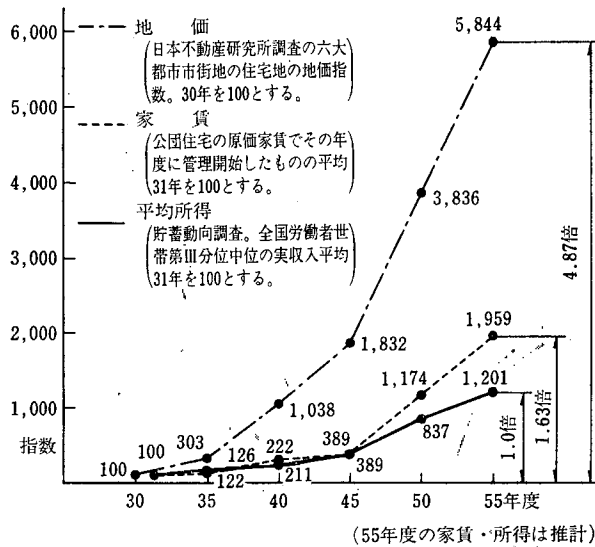
- (注) 1. 前年同月比増減率。  
2. 六大都市とは東京（特別区）、横浜、名古屋、京都、大阪、神戸である。

第7図 住宅建設費に占める用地費、工事費と割合



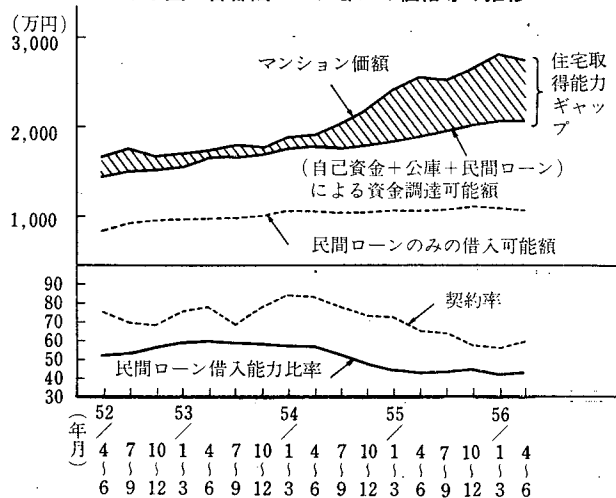
〔資料〕 『住宅金融公庫調査月報』1981年10月号より。

第8図 所得の5倍、家賃の3倍もの地価の暴騰



〔資料〕日本住宅公団労働組合『住宅政策の提言』  
(1981年3月)より。

第9図 首都圏マンションの価格等の推移



- (注) 1. マンション価格は、不動産経済研究所調べ。  
2. 収入については家計調査「京浜地帯の勤労者世帯の実収入」による。  
3. 自己資金は年収の一定倍(貯蓄動向調査の3年以内計画有の者)としている。  
4. 公庫は平均貸付額を用いている。  
5. 民間ローンは、収入から公庫返済に要する収入を差し引き、残額の25%を返済にあてるとした場合の借入可能額である。  
6. 民間ローンのみの借入可能額は、全部の収入の25%を返済にあてるとした場合の借入可能額である。  
7. 民間ローン借入能力比率は、注5による借入可能額とマンション価額との比率である。

〔資料〕第7図と同じ。

第12表 分譲住宅の建て方・地域別着工戸数

(単位：戸，%)

	戸 建 住 宅				共 同 住 宅			
	54 年 度		55 年 度		54 年 度		55 年 度	
	戸 数	伸び率	戸 数	伸び率	戸 数	伸び率	戸 数	伸び率
北 海 道	9,453	11.3	8,145	▲13.9	5,257	6.6	5,993	14.0
東 北	10,864	23.3	8,614	▲20.7	2,262	▲23.1	3,785	67.3
関 東 内 陸	13,633	8.8	10,656	▲21.8	1,178	8.1	2,574	118.5
関 東 臨 海	64,037	▲ 4.4	49,611	▲22.5	70,475	5.6	70,991	0.7
東 海	22,867	▲ 0.8	18,503	▲19.1	7,799	17.4	8,765	12.4
北 陸	2,582	2.4	2,261	▲12.4	165	▲70.1	359	117.6
近 畿 内 陸	16,202	▲ 8.3	11,716	▲27.7	3,447	▲45.2	5,448	58.1
近 畿 臨 海	41,989	▲13.5	29,552	▲29.6	27,025	2.0	37,367	38.3
中 国	12,170	4.2	8,009	▲34.2	2,601	3.1	2,626	1.0
四 国	4,316	▲ 5.8	3,859	▲10.6	989	87.7	686	▲ 30.6
九 州	16,135	▲ 8.6	12,779	▲20.8	9,886	0.1	7,785	▲ 21.3
全 国 計 (除沖縄)	214,248	▲ 3.7	163,695	▲23.6	131,084	1.9	146,379	11.7

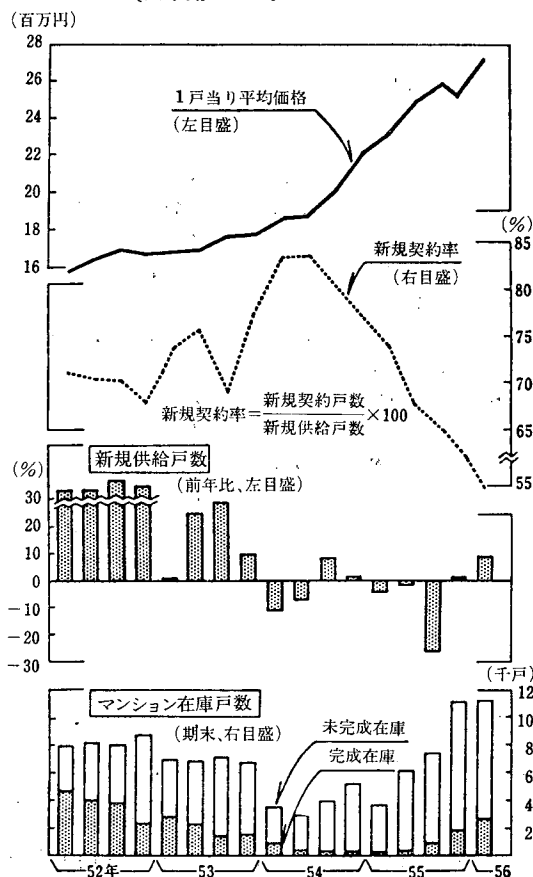
〔資料〕 第7図と同じ。

1981年（昭和56年）と2年連続で18%，14%の二ケタ上昇をつづけていることが明らかであり，実質所得が低下しているのに，ただでさえ“高根”の住宅価格がはね上がったのだから，需要が落ち込むのは当然である。もし，政府が住宅需要の増大を本気になって考えているとしたら，これに対応した抜本的な地価抑制対策を実施すべきであり，「公的賃貸住宅の大量供給による居住水準の改善・向上<sup>(18)</sup>」対策を促進すべきであろう。

ところで，さいきんの分譲住宅の建築形態別・地域別着工戸数の状況をみると，第12表が示すように1戸建て住宅はアパート，マンションなど共同住宅と比べて全国的に落ち込みが目立つ。とくに55年度の着工戸数のうち，木造住宅は71万1,723戸と前年度対比で21.7%も減少した。このことは，主として木造住宅を手がけている町場の中小工務店の経営不振を裏付けるものである。また，プレハブ住宅は12万4,072戸で，前年度の13万8,156戸の10.1%減にとどまった。プレハブ住宅の落ち込みが住宅全体のそれよりも小さかったため，着工新設住宅に占める割合は54年度の9.3%から10.2%に上昇した。それだけに，競合関係にある在来工法の中小工務店はシェアが狭くなり，経営不振に追い込まれることになっている。

この間にマンションは，1戸建てからのシフト需要も加わって底固い推移をたどり，1979年（昭和54年）には1戸建てが減少する一方で小幅ながらも増加し，新設住宅着工戸数に占めるウェイトも1976年（昭和51年）3.3%から1979年（昭和54年）6.7%へと倍増している。しかしながら，こうしたマンションの建設も，さいきんになって伸び悩み，1980年（昭和55年）には小幅ながら減少に転じた。これには，マンション供給戸数のなかで大きなウェイトを占める首都圏（54年中54.4%のウエイ

第10図 首都圏マンションの供給・販売動向  
(四半期ベース)



〔資料〕不動産経済研究所調べ。日本銀行調査統計局『調査月報』1981年4月号より。

(注) 首都圏とは東京、千葉、埼玉、神奈川の都県。

「持ち家偏重」＝「持ち家主義」とは、戦後の住宅政策の貧困さを被いかくす裏返し表現である。

「世界一の公共投資が産業基盤優先にまわったこと、それから、産業基盤が一段落して、いよいよ生活基盤重点にまわらなければならない時期に、こんどは過剰資本の整理ということで、民間の資本が生活基盤のほうへ乗り出している。こうして、持ち家主義になる動機が、1970年までは『高度成長』促進のため、70年代以降は恐慌回避＝民間資本救済のため、いずれも強められ、福祉という視点の欠落からつねに持ち家主義になってしまった」という、いわば「イデオロギーとしての持ち家政策を裏づける経済的な流れ<sup>(21)</sup>」に注意を向ける必要がある。

したがって、政府の貧困で欺瞞的な「民間自力建設中心」・「持ち家偏重」の住宅政策の結果は、いくらかの居住条件の改善とひきかえに、住環境あるいは住生活以外に多くの生活犠牲を余儀なくされ、高額な住宅ローンなどの借金を背負い、悲惨な「ローン地獄」に追い詰められ、新たな「貧困」を抱え込むことになるわけである<sup>(22)</sup>。もはや行き詰った「民間自力建設中心」・「持ち家偏重」の住宅政策から、良質で低家賃の公共賃貸住宅の大量建設へ転換させることが広範な国民の強い要求となっ

ト)における①マンションの売れ行き不振、②それにとまう在庫増加が大きくひびいている<sup>(19)</sup> (第10図)。目下、計画、建設中のものを含めて首都圏マンションの在庫戸数は、1981年(昭和56年)末で、これまでの最高だった1974年(昭和49年)末の1万9,230戸を1,000戸前後も上回る初の2万戸台に達し、「完成しても売れないマンションの在庫も史上最高の6,500戸前後に膨れ上がる」(不動産経済研究所)のは間違いないと予測されている<sup>(20)</sup>。

こうした事情を背景に、1981年(昭和56年)5月以降、連続5カ月にわたって住宅着工戸数は低下傾向を示し、この調子だと56年度は年間120万戸の大台を達成できず、前年度実績121万4,000戸を下回することは避けられない見通しが濃くなってきた。ところが、政府はみずから招いた「住宅不況」の深刻化の根源にメスを入れようとはせず、それどころか「第4次住宅建設5カ年計画」で、賃貸しと持ち家の割合を4対6から3対7に変える方向を追求し、公共賃貸住宅を軽視して、「民間自力建設中心」・「持ち家偏重」を強める政策をすすめてきた。しかし、

てきている<sup>(23)</sup>。

### (3) 大手企業の進出と中小建設業の苦境

#### ① 中小企業分野への大手企業の進出

全京都建設協同組合の永野修一専務理事は、地域での受注確保が困難になってきたことについて次のように述べている。

「私共の協同組合の組合員企業が町家を中心とした工事の受注が多いところから、これらの分野での仕事の受注確保が絶対必要に迫られています。従来から町家の工事はその地域において施主と業者の長い年月のつきあいのなかからお互の信頼によって築かれたもので、継続的に確保されて来たのですが、最近では、社会世相の中では義理人情とかのれんとかの考えは次第に消え去り、これにあまえていた業者は仕事の減少化をたどっています」<sup>(24)</sup>。つまり、中小建設業者が“住宅不況”を乗り切って生きてゆくためには、これまでのように地域の人々との「義理人情」や「のれん」にだけたよっていては、受注確保が難しくなってきたというわけである。町家での新築・増築・修繕等の工事が大幅に減少しつつあるなかで、一方では、住宅産業の進出で建売等による住宅が増加し、次第に大手業者によって地域の工事が侵蝕されていくことへの危機感の表明とも受けとれる。

ところが、大手ゼネコン側でも、かつては、のれん、カオ、資金力などに勝る大手の領分だったものが、「中堅および中小業者の技術力は大手にかなり追いついてきており、技術面で大手の優位性が縮小しつつある」として、「大手業者の全般的シェア低下傾向は明白である<sup>(25)</sup>」と危機意識を強めている。

いったい、どちらの主張が真実を語っているのだろうか。

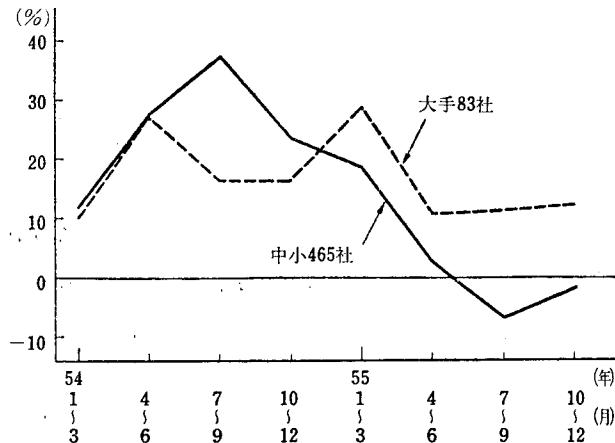
かつての“建設ブーム”のときのように、「大手業者が手持工事で精一杯で小工事にまで進出する余裕がなくなり、おのづから中小にも仕事が流れてゆく<sup>(26)</sup>」といわれた時代は過ぎ去った。今日のように建設需要が減少しつつあるなかでは、大手と中小の市場分野は必ずしも画然とは区別されず、同一の受注分野で激しく競争するという事態もめずらしくなってきた。以前なら1億円以下の工事には手を出さないといわれてきた大手が、今日では数千万円以下の仕事にまで眼の色を変えて中小業者の町場の仕事に食い込んでくるというケースも少なくない。こうした傾向は、単に一時的な現象とみて軽視することはできないだろう。

では、大手と中小の受注状況を具体的にみることにしよう。まず、民間からの受注額についてみると(第11図)、1980年(昭和55年)における中小建設業の受注額は、前年の伸びが高かったこともあるが、伸び率の低下はいちじるしく、7～9月期以降は前年水準を下回っており、とくに大手と比べるとその落ち込みが目立った。

次に、中小建設業の収益について、公共工事依存型と民間工事依存型とに分けてみよう(第12図)。公共工事依存型は、上期の公共投資の執行抑制を反映して、4～9月期は悪化傾向が強かったが、執行抑制が解けて10～12月期に入ってからややもち直した。一方、民間工事依存型は期を追うごとに停

第11図 建設工事受注額の動向（前年同期比増減率）

——民間からの受注分——



〔資料〕 建設省「建設工事受注調査」、『中小企業白書』（昭和56年版）より。

（注）「中小465社」とは、各都道府県におけるトップクラス数社の建設業を対象としたものであり、実際の中小建設業の現状を必ずしも反映していないのではないかと、疑問視する向きもある。本稿 241 ページを参照されたい。

滞の度を強め収益も一貫して悪化傾向にある。この結果、両者を比較すると、4～9月期は公共工事依存型において悪化傾向がいちじるしかったが、それ以降は民間工事依存型の悪化傾向が目立っている。このような収益悪化の主因は、受注量の減少であるが、資材価格の上昇に受注単価が追いつけないための採算性の悪化による面も強いと思われる。ちなみに、中小企業庁「中小建設業経営動向調査」（1980年12月）によると、収益悪化の理由として「受注量の減少」、次いで「受権単価の低迷」をあげるものが多い<sup>(28)</sup>。

以上に述べてきた動向は、中小企業庁の調査によるもので、全国的な平均値を摘出したものであるから、中小建設業の実情をもっとリアルに把握するためには、地域の現状をより具体的に観察する必要がある。そこで、次に1～2の地域における実情について考察してみることにしよう。

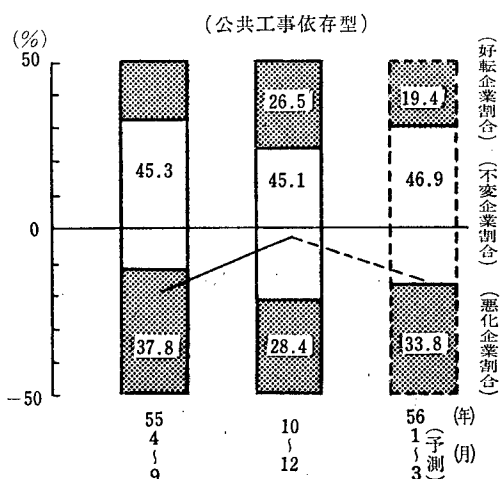
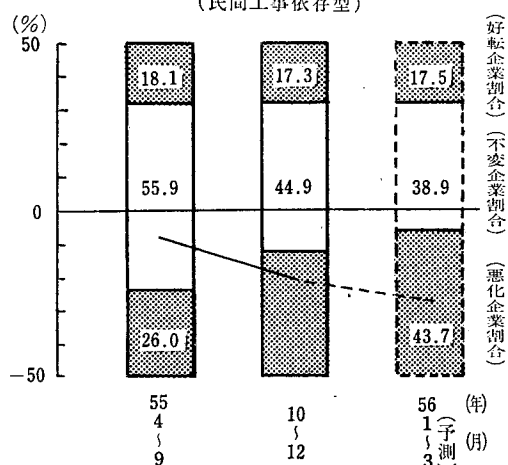
#### 事例Ⅰ 北海道における中小建設業の窮状

建設業は底辺の広いピラミッド型の重層構造を形成していることの特質については後段において詳述するが、北海道においても、その86%以上は資本金1,000万円未満の中小建設業者によって構成されている。建設生産の過程で、これらの中小建設業者に属する下請業者が工事の施工に当たって重要な役割を果たしている。さらに、北海道の場合は、積雪寒冷地のため、長期間営業の休止を余儀なくされ、そのことにより経営効率がいちじるしく低下するばかりでなく、この“冬魔”対策が大きな障壁となって施工費の増嵩をまねき、他府県の建設業者に比べて、そのハンディキャップはきわめて大きいものがある<sup>(28)</sup>。

北海道の建設工事に占める公共工事の割合が、他府県と比べてかなり高いことはよく知られてい



第12図 中小建設業の収益の動向（前年同期比）  
（民間工事依存型）



〔資料〕中小企業庁「中小建設業経営動向調査」55年12月。第11図と同じ。

（注）1. 折れ線は「好転」企業割合「悪化」企業割合を表す。

2. 民間工事依存型とは、民間工事への依存度が60%以上の企業をいう。

3. 公共工事依存型とは、公共工事への依存度が60%以上の企業をいう。

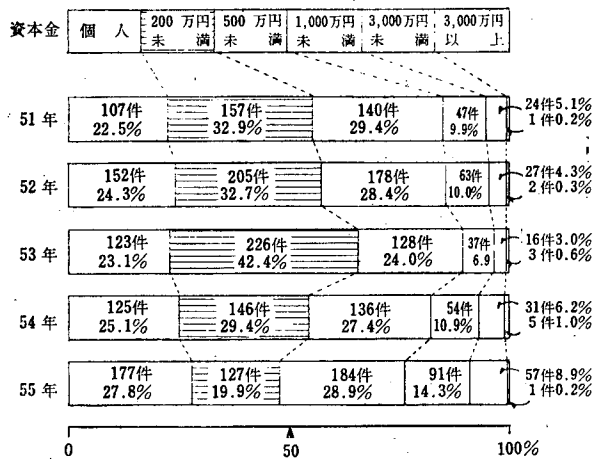
る。北海道土木部の調査によれば、昭和53年度における元請施工額は1兆7,293億8,200万円であったが、民間対公共の割合は46.6対53.4となっており、全国の構成比（59.0対41.0）と比較して、北海道における公共工事のウエイトの高さがわかるであろう。しかも公共の場合は土木が70.2%、建築が29.8%と土木の比重がきわめて高い<sup>(29)</sup>。

そこで、北海道における主要50社の受注高の推移（第13表）をみると、列島改造論の「祭りやし」に乗って、大型公共工事と空前の建築ラッシュに沸いた1973年は、実に58.6%の伸びを示し、前年の3,000億円からいっきよに5,000億円台に飛躍した。なかでも道外大手5社（大成、鹿島、清水、大林、竹中）は、その力にものをいわせて受注量を倍増させた結果、主要50社受注総額の25%というシェアを占有した。

しかし、オイルショック以降、事態は急変し、建設業の経営状態は年々悪化の傾向を顕著に示すようになった。建設業の利益率は年々低下し、大半の企業が減益決算を余儀なくされている。北海道土木部の建設業経営分析によると（第14表）、全建設業平均の利益率は毎年度続落傾向を示し、地元主要ゼネコンではこの傾向がさらに顕著にあらわれている。その結果、79年度では増収減益型の企業が増加し、地元上位31社中、粗利益率のダウンが23社、増収26社にもかかわらず、経常減益が15社を数えている。とくにここ数年来、工事原価率の加速度的な上昇が利益率を押し下げており、

「1件当たりの平均工事費2億円として、最近5カ年で1件、1千万円の利益がとんでしまっている勘定<sup>(30)</sup>」となり、「受注すれば赤字で累計赤字を増大し、倒産につながる。受注しなければ急激な倒産につながる時代相である<sup>(31)</sup>」と悲鳴をあげている現状である。そして公共工事については、「標準的経費率の採用を積算段階で予算に組み入れること」、「適正価格発注」を発注官公庁に切望する声が強くなっている<sup>(32)</sup>。一方、民間工事のウエイトが高い企業では、工事量の後退にともなってダンピング競争に走り、経営悪化をまねいている。

第13図 資本金階層別倒産件数



〔資料〕 北海道土木部『北海道における建設業の概況』  
(昭和55年度版)より。

第13表 道内の受注高推移

年度	主要50社合計 (対前年比)	道外大手5社合計 (対前年比)
1972	3,220億円 (—)	641億3,707万円 (—)
73	5,110億円 (158.6)	1,261億2,102万円 (196.6)
74	4,550億円 (89.0)	1,004億2,562万円 (79.6)
75	4,458億円 (97.9)	953億6,607万円 (94.9)
76	4,755億円 (106.6)	1,045億2,253万円 (109.6)
77	5,283億円 (111.6)	1,064億0,188万円 (101.7)
78	6,640億円 (125.1)	1,451億9,865万円 (136.4)
79	7,921億円 (119.0)	1,570億7,123万円 (108.1)
80	8,247億円 (104.2)	1,810億5,889万円 (115.2)

〔資料〕 太田創「道内建設業の展開と実態」, 北海道経済研究所『北海道経済』1981年4月  
(No198)より。

第14表 道内建設業の粗利益率推移

年度	全建設業平均	地崎工業	伊藤組土建	岩田建設	丸彦渡辺建設	田中組
1972	11.8%					
73	10.1					
74						
75	12.9					
76	13.0	11.0%	12.8%	12.1%	11.4%	10.9%
77	12.8	9.4	11.8	10.6	9.8	10.4
78	12.3	8.7	10.6	8.8	11.1	9.4
79	11.2	7.9	9.7	7.9	7.4	9.9

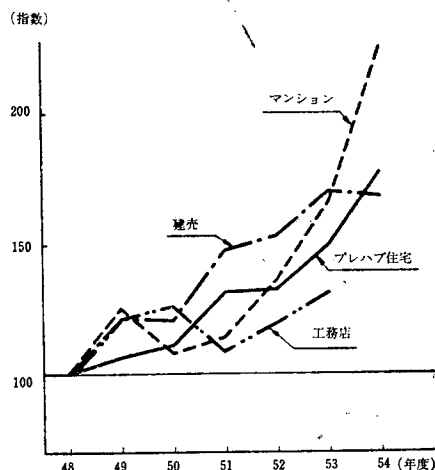
〔資料〕 第13表と同じ。

公共工事の減少、住宅需要の落ち込み、元請間あるいは下請業者間の過度競争によるダンピングの抬頭、それに加えて道外大手ゼネコンが力づくで強引に中小ゼネコン層に食い込んでくるなかで、公共工事依存型の地場中小ゼネコンや住宅オンリーの工務店クラスの経営がもっとも苦しく、民間工事へのアプローチの強弱によって、企業間格差が拡大している。このように北海道建設業界には暗雲が立ちこめていることは、第13図に示す倒産多発状況が歴然と示している。倒産企業を資本金階層別にみると、資本金500万円未満の倒産件数が全体の76.6%を占めている。

ここで、とくに見すごすことができないことは、元請業者のなかでも、とりわけ道外の手堅ゼネコンほど下請にたいして過酷な取引条件を強要している場合が多いことだ。下請代金の支払いの際の手形・現金比率は、地元大手では岩田建設が全額キャッシュ、伊藤組土建が現金8割、その他中堅業者が現金6割という状態である。これにたいして道外大手業者の場合、手形7割、現金3割というのが一般的であり、末端の下請施工業者が泣かされるケースが多い。発注官公庁から工事契約時に支払われる前払金（北海道建設業協会が1980年7月1日現在で実施した「工事受注量等アンケート調査」によると、官公庁などからの前払金を「4割を受理している」と回答したものが67.9%）も、下請にはいっこうに恩恵とならない。元請は使途、支払い先を保証会社に報告する義務があるから、一度は下請に手渡すが即返還させるというのが常套手段だ。こうしたやり方を発注官公庁も黙認しているとす

れば、重層下請の末端業者や労働者の低単価、低賃金につながり、看過できない問題である。

第14図 売上高推移（指数年度：100）



〔資料〕各社有価証券報告書

マンション：大京観光・長谷川工務店・藤和不動産・ニチモ

建売住宅：東急不動産・有楽土地大和団地・小田急不動産・角栄建設

プレハブ住宅：積水ハウス・ミサワホーム・大和ハウス・ナショナル住宅建材

建設省「建設業の経営分析」

三菱銀行『調査』（No.311）

1981年3月より。

## 事例Ⅱ 住宅部門への大手の進出と中小業者の地位

在来型木造住宅の建築が極端に低迷をつづけているなかで、一戸建てプレハブ住宅はここ2～3年来需要が伸びている<sup>(33)</sup>。

オイルショック直後、プレハブ各社は工場の稼働率低下によるコストアップを値上げ等で乗り切ろうとした。このため在来工法との価格差がほとんどなくなり、需要回復の芽をみずから摘んでしまった。その後こうした失敗をふまえて戦略を転換し、住宅の規格化によるコストダウンを図るとともに、クレーム問題の「是正」、販促体勢の強化に注力した結果、プレハブの「復権」につながったとみられている。

こうした需要の跛行性を反映して、各社の業績も業態によって大きな差異がみられるようになった。第14、15図にみられるように、業績好調組はマンションとプレハブであり、業績不振組は建売住宅と工務店である。とくに後者の場合、48年から54年までの6年間に売上高は建

売業者の場合、1.7倍にとどまり、売上高経常利益率も54年で2.6%ときわめて低水準で推移した。また、大工、工務店の売上高は53年現在で48年の1.3倍、売上高経常利益率も、0.4%という低水準であった。

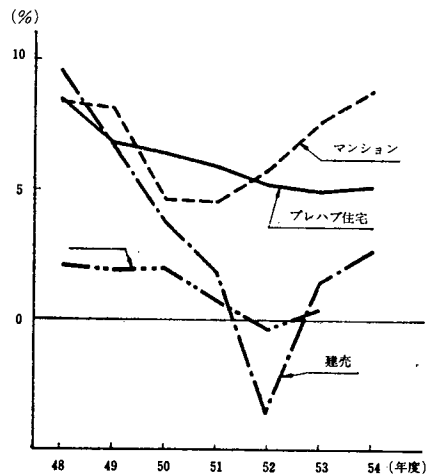
さらに、見落せない点は、企業間格差の拡大傾向である。もっとも顕著なのは1戸建てプレハブ住宅である。一貫して上位5社のシェアが上昇しており、51年には80%弱だったのが、54年には93%に達している(第16図)。また建売住宅についても、大手デベロッパーで構成されている不動産協会会員のシェアで見ると、51年の4.5%から次第に上昇しており、55年には8.3%のシェアを確保している。

このように大手業者の市場占有率が目立って上昇していく要因としては、各社の土地取得能力、販売力、商品開発力などの格差が、そのまま企業間格差の拡大として現象するわけであり、とりわけ、土地取得力の差は、決定的な要因と解される。とくに、「プレハブの新規契約はセールスマンのセールス活動によって左右される<sup>(34)</sup>」とまでいわれているだけに、販売力については、中小の建売、マンション業者は物件の販売をもっぱら新聞広告やチラシ類に頼らざるをえないし、営業拠点の設置、セールスマンの育成、人員の確保のいずれも、大手に比べて劣弱である。

最近、大手デベロッパーをはじめ、多くの住宅関連業者が相次いで“中古住宅市場”へ参入してきている。もともと中古住宅の仲介、あっせん業務は、零細不動産業独自の分野であった。近年、大手業者の新規参入による攻勢にともない、情報量、販売力に劣る中小・零細業者はきわめて苦しい立場に追い詰められてきている。大手と中小との「分野調整」の道も、単なる行政指導だけでは打開しきれない問題を抱えている。

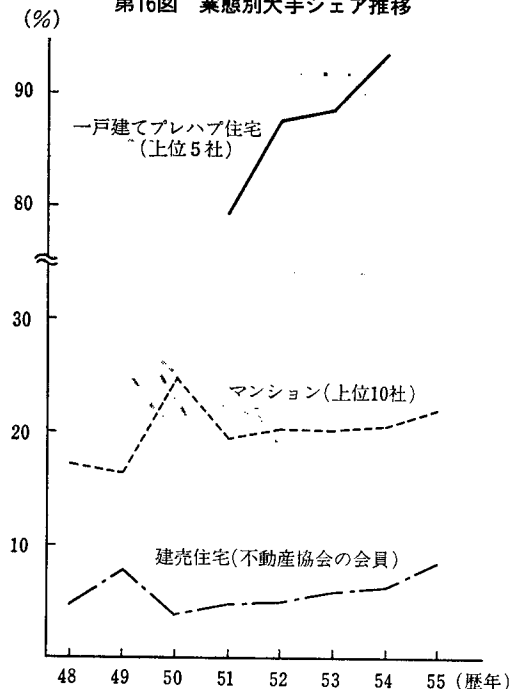
さて、長期化する“住宅不況”のもとで、一番打撃を被っているのは、中小・零細の建売業者、工

第15図 売上高経常利益率推移



〔資料〕第14図と同じ。

第16図 業態別大手シェア推移



(注) 一戸建てプレハブ住宅の50年前のシェアは不明。

〔資料〕不動産経済研究所・不動産協会・日本経済新聞社・建設省。第14図と同じ。

務店である。こうした厳しい経営環境に対処するための中小業者のすすむべき方向として、「④施工面での技術を磨き、大量生産の大手業者にはない“手作りの味”で住宅購入者の高級化指向に柔軟に伝えていく、⑤土地込みの建売住宅だけではなく、資金負担の軽い上物（住宅）建設を事業の第2の柱に育て、住宅需要の変動に臨機応変に対応できる態勢にする<sup>(35)</sup>」などが指摘される場合がしばしばあるが、こうした“自助努力”は無意味ではないにしても、大手業者の横暴な攻勢に対抗するには限界があることはいうまでもあるまい。

なぜなら、当面する“住宅不況”は、一時的なものではなく、一種の“地殻変動”をともなった構造的変動とみられるからである。それを証明する一つの典型例として、神奈川県の新興住宅地域と目される横浜市緑区の実態を観察してみよう。

### 事例Ⅲ 横浜市緑区内の町場の野丁場化

神奈川県におけるプレハブ住宅の新設着工戸数は、ここ数年来、全国で最高の記録を持続している。1戸建、長屋建の場合、1979年（昭和54年）に千葉（4,805戸）、兵庫（4,775戸）を2,000戸以上も神奈川は上回っている。それだけに大手住宅資本の県内町場市場への進出ぶりもすさまじいものがある<sup>(36)</sup>。

そこで、まず、第17図をみられたい。

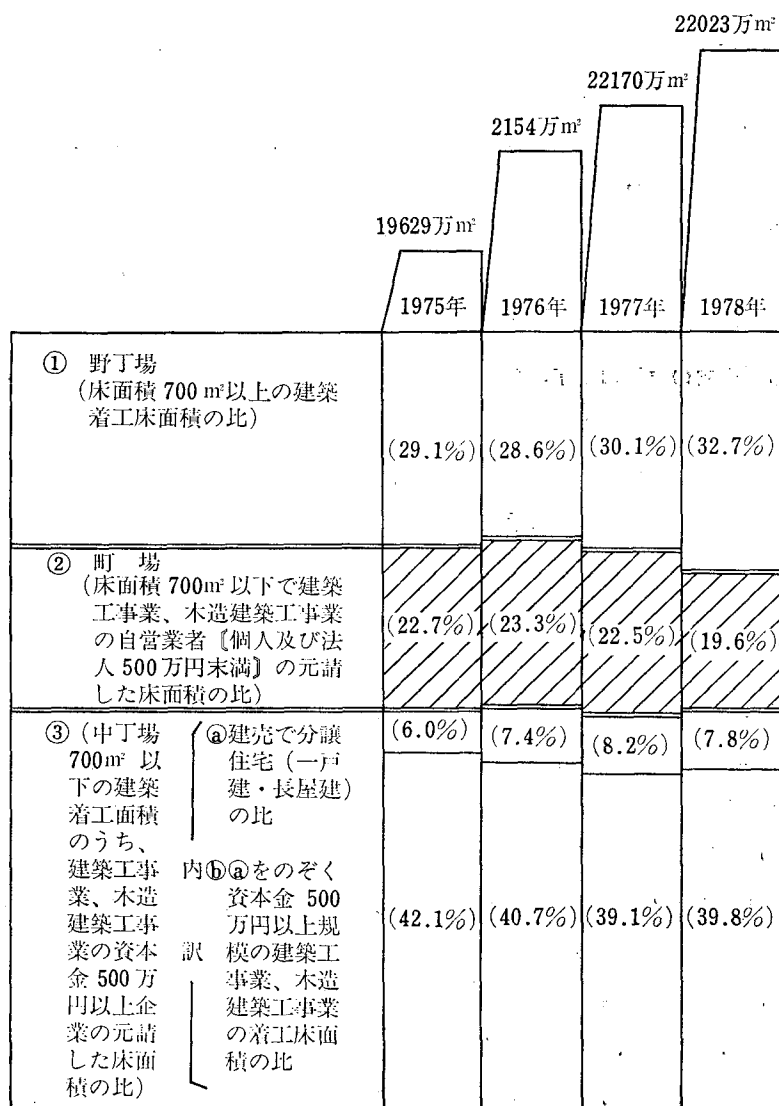
「町場」、「野丁場」という建設業界で日常的に使われている独得の用語は、これまで建設工事の規模、発注者、生産組織などの相違によって区別して呼んできた。すなわち、町場は小規模の一戸建住宅を「施主」（得意先＝発注者）と呼ばれる個人から親方（個人の自営業者）が直接に受注し、「下職」と呼ばれる下請職人との分業関係を形成する生産組織によって担われてきた。一方、野丁場は大規模の公共工事、産業用建造物、集合（共同）住宅を、官公庁、公団、公社、大企業などから総合請負業者（ゼネラルコンストラクター、略称・ゼネコン）が元請として受注し、垂直的な不等価交換を通例とする下請構造をつうじて工事に関与する生産組織の俗称である。

このような町場、野丁場の区別は、「高度成長」期以来、町場への大手ゼネコンをはじめ住宅産業の大企業の無秩序な進出によって、いわゆる“町場の野丁場化”などと表現される新しい事態が現出した。その結果、これれまでの町場にも、また、野丁場にも該当しないような一戸建の建売住宅や、大手の注文住宅のような新分野が急速にひろがってきたのである。だが、そうしたなかでも、従来のままの町場の伝統的な分野も一定の範囲内で依然として根強く残っており、町場、野丁場を区別する意味も消え去ってはいない。

そこで、従来の町場、野丁場の領域と区別される第3の領域として、いわゆる“中丁場”の領域を設定する考え方にもとづいて、それが70年代後半期に全建築工事面積のなかで、どの程度の比重が定着しているかを試算し、その結果を図示したのが第17図と第18図である。

このような考え方は、建設業界において、まだ一般的に「公認」されたものとは必ずしもいえないが、新しい視点として興味ぶかいものがある。この表に示される試算の方式に大きな誤まりがなければ、1975年（昭和50年）から1978年（昭和53年）にかけて、全体の47～48%が“中丁場”と呼ぶべき

第17図 全建築着工面積をベースとした町場、野丁場、中丁場の構成（試算）



(算出方法)

- ①…は全建築着工床面積に占める比。
- ②…は(700㎡以下の床面積) × (第2表の個人及び資本金500万円未満企業のシェア) により得られた床面積の全着工床面積に占める比から示した。
- ③…④は、建売分譲の床面積の比を示した。④は全着工床面積から①、②および③の④を差引いた残りの比を示した。

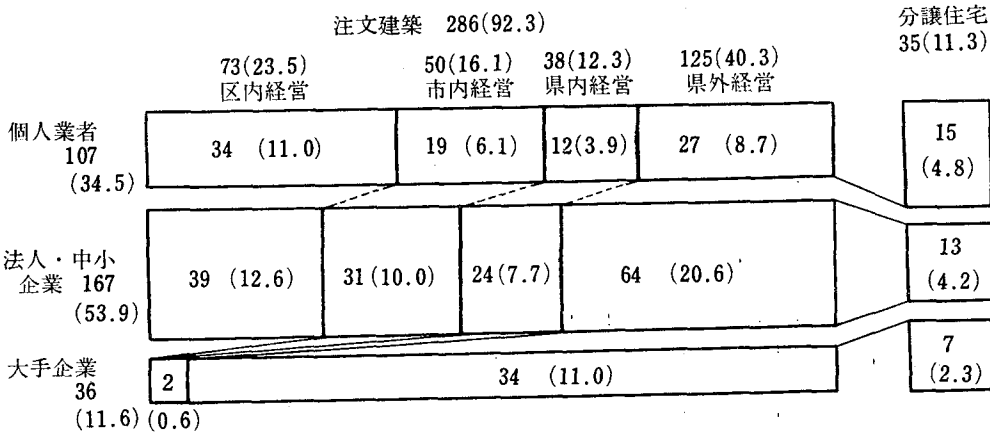
[資料] 「建築統計年報」, 「建設工事施工統計」。

かながわ総合科学研究所『住宅建築の動向と建設業者・労働者の組織状況』1981年7月より。

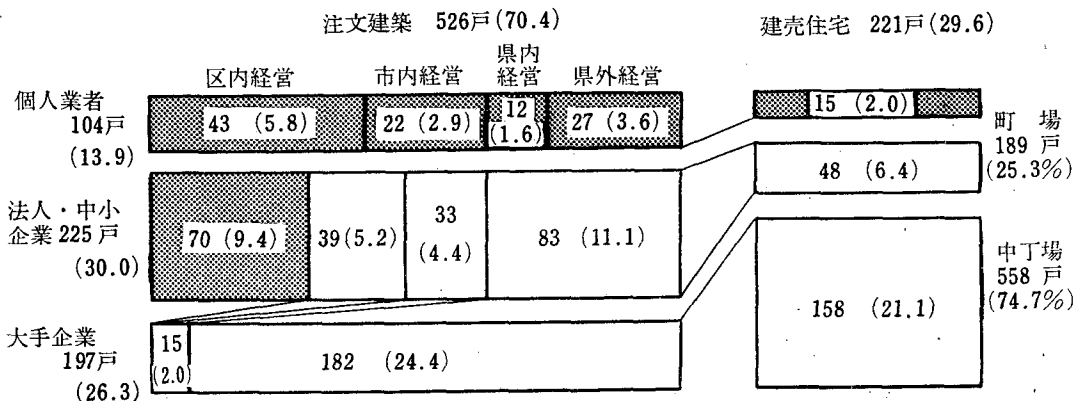
第18図 横浜市緑区における建築状況 (1981.1—5月)

① 経営規模別・経営所在地別請負企業(業者)数

( )内は%



② 経営規模別・経営所在地別元請企業(業者)の建築戸数



〔資料〕 第17図と同じ。

(注) 1. ①の注文と分譲には同一企業が(計7)含まれる。

2. 表示された戸数は1～2階、1000㎡以下の規模に限る。従って野丁場は対象外となっている。

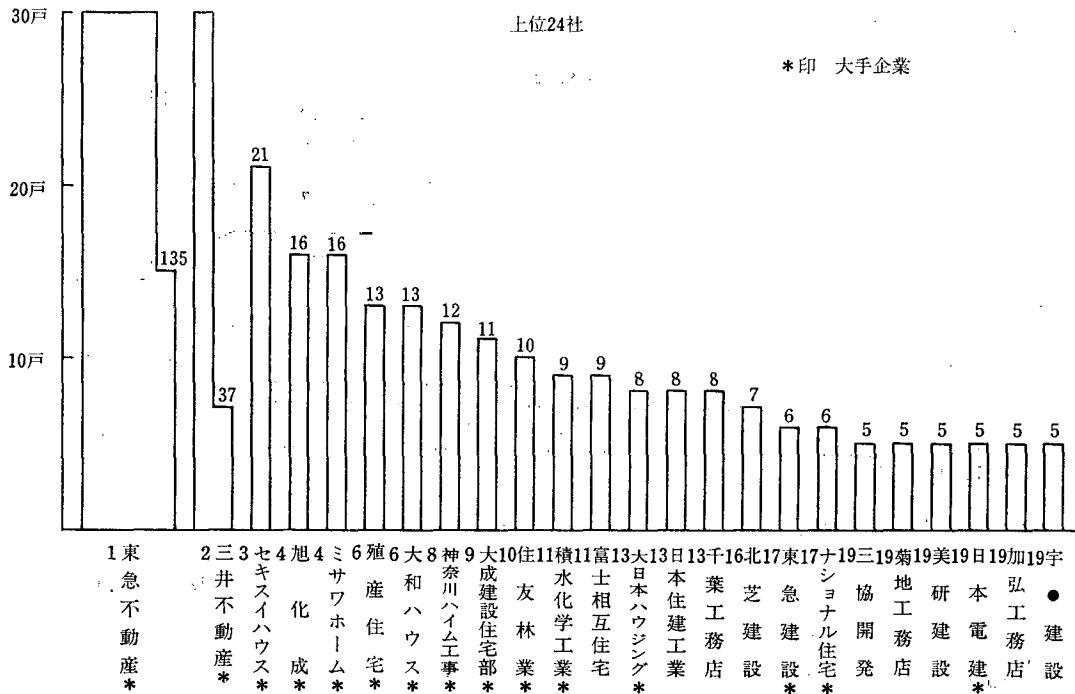
3. 経営所在地の市内は緑区をのぞく横浜市内、県内は横浜市をのぞく神奈川県内、県外は神奈川県外でそのほとんどが東京都。

4. ②の斜線の部分が町場、白地の部分が中丁場とみなされる。

領域になっていると判断される。しかも、その大半は資本金500万円以上の大手、中小企業が元請となる中、小規模の工事で占められ、野丁場とともに建設業における主要な生産分野、就業部門の一つとして定着しつつあるものとみられよう。今後、“中丁場”における下請関係や雇用の実態、技能修得や労務管理、そして大資本と中小企業との激しい競争と対立の諸関係を実態に即して究明することが求められている。

以上に述べてきた観点から、再度、第18図をみられたい。第17図でみた“中丁場”と町場の市場関係を、神奈川県内における典型的な例証として、横浜市緑区の状況を示したものが第18図である。緑

第19図 横浜市緑区内の企業別 建築戸数ランキング (1981. 1～5月)



〔資料〕 『横浜市緑区建築確認申請概要書』(1981年1～5月分)。出所は第17図と同じ。

(注) 1. 以上には注文建築322戸、建売住宅57戸、計379戸の請負施工者未定、ないし不明は除外されている。

区は県内でも有数の人口急増地域であるとともに、区内西部地区を南北に東京急行の田園都市線が走り、東急資本の田園都市開発の拠点的地域となっている。

この緑区内で1981年(昭和56年)1～5月に区役所に提出された1・2階建、建坪1,000平方メートル以下(したがって、その規模の点から野丁場は除外)の建築物の施工者数の内訳をみると、法人中小企業が過半数(53.9%)を占め、次いで個人業者(34.5%)、大手企業(11.6%)の順になっている。また、注文建築のうち、経営所在地別の内訳は、県外の業者(40.3%)が県内の業者(23.5%)の2倍近くを占めていることがわかる(第18図—㉔)。

これらの点からも、町場が従来の概念では把握しがたくなっていることが示唆されよう。また、第18図—㉔をみると、施工者別の建設戸数の構成は、大手企業による町場への進出と、それによる“中丁場”の拡大をいっそう鮮明に示している。すなわち、施工者未定ないし、不明を除く747戸の建築戸数のうち、大手企業が355戸(注文住宅197戸、建売住宅158戸)で全体の47.5%を占めており、逆に、個人業者が元請として施工する戸数は119戸(15.9%)、中小法人企業も273戸(36.5%)にとどまっている。そして第18図—㉔の斜線部分である、若干の建売を含む個人業者と、区内(地元)の法人中小企業による注文建築の元請施工戸数を町場として、それ以外の零細な親方・職人が下請、雇用者として就業する“中丁場”とみなすと、町場はわずか25%にとどまり、“中丁場”が75%にも達して



いることが確認される。

そこで、次にこれらの“中丁場”を構成している主要大手企業を中心とする企業別の建築戸数ランキングを示したのが第19図である。本節の主題に即してみれば、この図の内容はきわめて興味ぶかいものがある。

すなわち、上位24社のうち15社は大手企業であり、しかも上位10位までを占有している。そして、トップの東急不動産の場合、1社で135戸をひとり占めにしており、これは第18図⑥が示している個人業者の合計、または、法人中小企業を含む地元・緑区内の業者の合計の建築戸数を上回り、全建築戸数の13.9%におよんでいる。これにたいし、区内の中小法人企業でもっとも多いのが、11位にランクされている富士相互住宅である。ここには図示されていないが、区内の建築業者（ただし1戸以上施工したもの）の平均施工戸数が、個人業者で1.26戸、中小法人企業で1.79戸にすぎないことを合わせて考えると、大手企業の町場市場への進出の深刻な事態が如実に示されているといえよう。そのことによって被る中小・零細業者の苦悩は推察するに余りあるものがある。

## ② 倒産多発現象と岐路に立つ中小建設業者

わが国の民間住宅建設は、その6～7割が中小建設業、とりわけ大工・工務店の手によって施工されているとみなしてよいであろう。業者数は、全体で16万店前後（第15表のうち、木造建築工事業と

第15表 従業者規模別・業種別事業所数

業種	1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～199	200～299	300～499	500～999	1000人以上	合 計
建設業	260,173	118,270	68,617	21,400	14,981	8,373	2,520	555	278	129	49	495,345
総合工事業	66,511	56,164	39,600	13,939	10,160	5,888	1,803	414	196	91	34	194,800
一般土木建築工事業	1,753	2,384	3,936	2,356	2,094	1,784	822	242	120	73	29	15,593
土木工事業（舗装、しゅんせつを除く）	7,628	13,142	14,947	6,298	4,865	2,626	645	105	48	12	4	50,320
舗装工事業	405	734	1,303	672	567	362	79	25	13	—	1	4,161
建築工事業（木造建築を除く）	5,987	9,475	7,759	2,404	1,778	847	210	40	14	6	—	28,520
木造建築工事業	50,653	30,340	11,567	2,155	821	240	39	1	1	—	—	95,817
大工工事業	64,296	3,422	505	102	101	57	17	1	—	1	—	68,502
とび、土工、コンクリート工事業	6,702	5,290	2,450	612	396	193	53	12	3	2	—	15,713
鉄骨・鉄筋工事業	5,230	3,760	1,891	544	329	173	40	3	1	1	1	11,973
石工・れんが・タイル・ブロック工事業	6,976	2,385	777	135	70	25	3	—	1	—	—	10,372
左官工事業	29,490	6,094	1,948	414	271	139	38	10	3	3	—	38,410
屋根工事業（金属製屋根を除く）	3,951	1,204	453	98	37	7	1	—	—	—	—	5,751
板金、金物工事業	21,589	3,200	736	118	52	16	3	—	—	—	—	25,714
塗装工事業	10,586	4,532	2,069	461	299	124	33	4	—	1	—	18,109
設備工事業	38,451	27,238	15,413	4,297	2,888	1,566	493	108	73	30	13	90,570
電気工事業	21,920	10,589	5,134	1,385	1,027	619	222	34	27	10	3	40,970
管工事業（さく井を除く）	13,288	13,218	7,588	1,964	1,062	486	102	30	19	7	2	37,766

〔資料〕 総理府統計局『事業所統計調査報告』（昭和53年）より作成。

大工工事業の計), 1企業当たりの従業員数は5人以下が大半を占め, 家族従業員を主体とする零細自営業がほとんどであり, その9割近くは生業的な個人営業である。小規模な一戸建個人住宅は, こうした零細経営の大工・工務店が手がける町場仕事である。1人親方, 職人層の7割程度は施工主直請の町場の仕事に従事している状態であり, このことは, 第16, 17表をみれば明瞭に把握される。

「受注開拓」「販売力」といっても, 実際には, 地縁, 血縁などの地域社会の人びととのつながりによる「縁故受注」がほとんどであり, ローカル市場に依存し, 地域住民ともっとも密着している業者である。このような大工・工務店が, 今日まで長い間にわたって地域住民の個人住宅建築の大手を担ってこられたのは, 「施工主」と施工者との人間的な結びつきの強さという個人的かつ主観的な要件以外に, ①顧客の多様な嗜好, 生活様式, 敷地の状況に柔軟に対応できること, ②生産現場が地域的に分散しているため, 大企業のスケール・メリットが作用しにくいこと, ③必要な場合にいつでも気軽にかけつけて, 修繕・増改築などの半端な仕事にも即応できることなど, 3つの理由にもとづく。

第16表 全建総連組合員の就労対象

④ 東京土建一般労組足立支部調査

6割以上が個人住宅	58%
〃 建売	8%
〃 マンションビル工事	14%
〃 公共工事	7%

(注) 1981. 1 ~ 3月調査, 調査対象者331名。

⑥ 全建総連東京都連調査

単位: 人, ( ) 内構成比

(大工)	職 人	1人親方	計
町 場 が 主	117.5 (71.2)	36.0 (87.8)	153.5 (74.5)
建売, プレハブが主	32.5 (19.7)	4.0 (9.8)	36.5 (17.7)
野 丁 場 が 主	15.0 (9.1)	1.0 (2.4)	16.0 (7.8)
(小 計)	165.0 (100.0)	41.0 (100.0)	206.0 (100.0)

(非大工)

町 場 が 主	61.4 (55.7)	43.0 (71.7)	104.4 (61.3)
建売, プレハブが主	11.4 (10.3)	12.0 (20.0)	23.4 (13.7)
野 丁 場 が 主	37.4 (33.9)	5.0 (8.3)	42.4 (24.9)
(小 計)	110.2 (100.0)	60.0 (100.0)	170.2 (100.0)

[資料] 「昭和55年度 東京都連賃金調査結果報告書」。出所は, 第17図と同じ。

(注) 報告書では, たとえば「町場, 野丁場半々」などの項目があったが, これらは町場, 野丁場の2分の1づつ配分することにより, 単純化した。その結果, 人数が少数で表示された。

第17表 全建総連の親方層の就業形態

単位: 人, ( ) 内構成比

④ 東京都連調査

	大 工	大工以外	計
①施工主直請仕事の主 (町 場)	150.5 (69.0)	69.0 (26.0)	219.5 (45.4)
②下 請 仕 事 が 主 (中丁場, 野丁場)	67.5 (31.0)	196.0 (74.0)	263.5 (54.6)
計	218.0 (100.0)	265.0 (100.0)	483.0 (100.0)

⑥ 神奈川建設労連 調査

大 工
343.5 (77.4)
100.5 (22.6)
444.0 (100.0)

[資料] 出所は, 第17図と同じ。

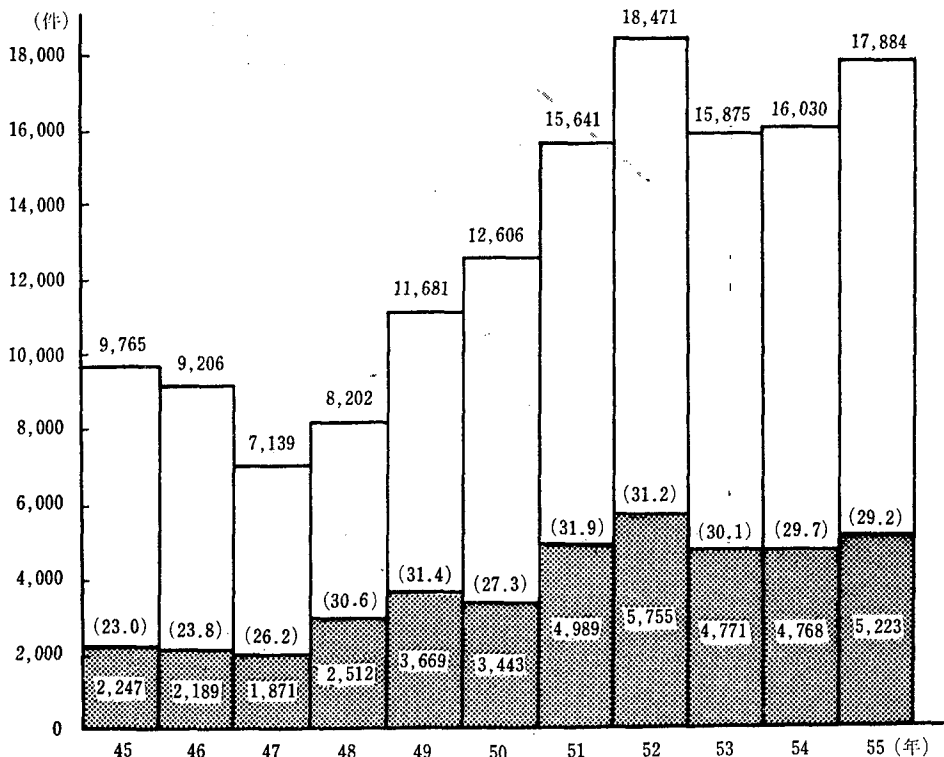
(注) 1. ④……第16表⑥と同じ。

2. ⑥……「賃金調査報告」1980. 7 調査。

しかし、住宅需要が減退し、そのうえ顧客の洋風住宅指向や価格指向が強まるなかで、販売力の弱さ、開発力や資金力に欠ける憾みもあり、また、大工の人手不足、高齢化などの弱点も加わって、大工・工務店の独自の分野であった建て替え、増改築市場でも、次第に大手プレハブメーカーの攻勢にさらされる懸念が強くなってきた。こうした厳しい環境のなかで、仕事欲しさに採算割れ覚悟の受注を行う業者が出ている。原材料、人件費、その他の諸経費が上昇しているため、企業の採算は悪化の一途をたどっている。しかも、下請業者の現場では、相変らずの長期手形が出まわっており、資金繰りが悪化しているうえに不渡り手形をつかまされて、倒産に追い詰められるケースがめずらしくなくなっている。

販売不振や売掛金回収難、それに加えて赤字経営をつづける中小・零細企業にたいする金融機関の融資姿勢も厳しくなっていることも原因となっており、さいきん、とくに生活関連業種の織推、食料品とならんで建設、不動産・建売住宅などの企業倒産が目立って多くなっている。1981年(昭和56年)10月の倒産件数は東京商工リサーチ調べによると、不動産・建売住宅業は81件、帝国データバンク調べでは91件を記録し、この年最高を記録した。建設業の倒産は489件(東京商工リサーチ)、442件

第20図 建設業における倒産件数の推移

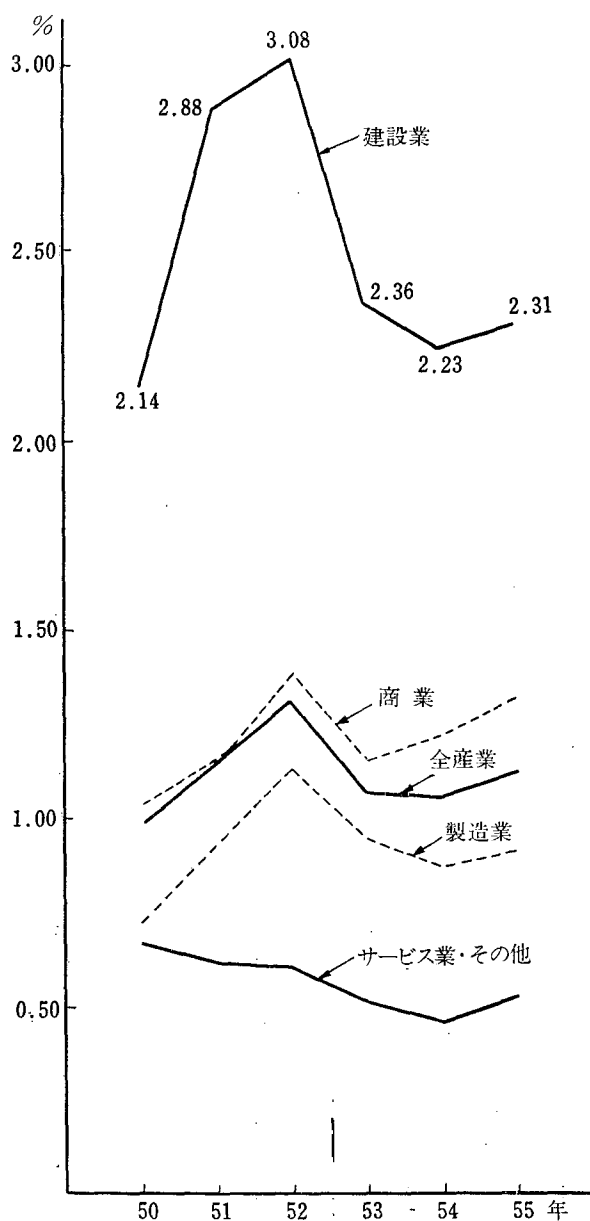


〔資料〕 東京商工リサーチ調べによる。

(注) 1. 負債金額1千万円以上のみ。

2. ( ) 内は、全産業倒産件数に占める建設業の割合(%)。

第21図 倒産率の産業別比較



〔資料〕 東京商工リサーチ「整理倒産統計」, 国税庁「国税庁統計年報」, 『中小企業白書』(昭和56年版)より作成。

(注) 1. 負債金額1千万円以上の企業のみ。

2. 倒産率 =  $\frac{\text{倒産企業数}}{\text{企業数}} \times 100$

3. 企業数は法人企業のみ。

(帝国データバンク)と相変らずの高水準で、“住宅不況”の影響が強まる見通しである。

かつて不況知らずの“万年好況産業”といわれた時期もあったが、建設業の倒産件数は第20図が示しているように49年以降年々増加し、52年には年間5,755件と過去最高を記録した。その後2年ほどいくらか減少しつつあるかにみえたが、55年には再び5,000件の大台を突破した。56年もそれ以上に増加する可能性が強いと推測される。倒産企業の3件に1件は建設業だといわれるほど、他産業に比べて建設業の倒産割合はずばぬけて高い(第21図)。地方の建設業は一般に民間工事よりも公共事業への依存度が高いので、公共事業の減少が倒産に敏感に反映していると考えられる。倒産理由は、「出血受注」がもっとも多く、次いで「受注の減少」、「不良債権の発生」など不況による影響が多い。

#### (4) 建設産業における重層的下請構造の特質

##### ① 大手5社を頂点とする規模別格差構造

わが国の建設産業の技術は、科学技術の粋を集めた超高層ビルに代表される現代建築技術、新幹線、高速道路、ダム、トンネルなどの土木技術、さらにソフトウェアを中心に建設輸出をめざすほど、めざましい発展ぶりを示し、現在、世界のトップ水準にまで到達しているといわれている<sup>(38)</sup>。

戦後日本における建設産業の飛躍的な発展と技術の進歩は、歴代自民党政府による一連の開発政策と密着し、電源開発が経済復興の主要課題であるときはダムの建設技術が、臨海工業地帯の形成が急がれるときは浚渫技術が、交通網の整備が計画されるときは舗装・土木技術が、都市交通の変革に際しては地下鉄、高速道路技術が、大工場群の建設では鉄骨建築技術が、第三次産業の進展が重視されるようになるとビル建築技術が、大都市の再開発が推進される際には高層ビルの建築技術が……というように、そのときどきの要請に対応して発展してきたといえる<sup>(39)</sup>。このように戦後日本の建設産業の驚異的な発展は、政府の諸政策と表裏一体となって発展してきたことはいうまでもない。そして、日本の建設業界を実質的にリードしてきた大手ゼネコンの基本的な役割は、巨大独占企業中心の強引な「高度経済成長」政策のもとで、①新鋭重化学工業の創出を中心とした民間企業の設備投資、②これに不可欠の「社会的生産手段」としての産業基盤づくりのための公共工事、③新鋭重化学工業を基軸とする産業の急激な増大に照応する大量の労働力の創出・再編、これを基底的要因とする住宅投資の増大、④鉄鋼の大量消費部門の一つとして、鉄鋼独占資本の循環を直接的に媒介するなどの役割を積極的に果たしてきたのである<sup>(40)</sup>。

だが、その反面では、巨大独占企業の強蓄積の過程において、野放図にすすめられてきた一連の地域開発などの大型工事の結果、大気汚染、土壌・水質汚濁・資源の浪費、埋蔵文化財の破壊、日照権の剝奪、電波障害、風害、騒音、震動、地盤沈下、プライバシー権、環境権など国民の生活をおびやかす、「人間居住の問題」として、われわれにすどく問いかける今日的課題を提起させるにいたった原因の一端を、大手ゼネコン自体がつくりだしてきたという側面も見逃がすわけにはいかない。

しかも、それだけにとどまらない。建設業界を支配する建設大資本、大手ゼネコンは、建設業の受注産業的特質から生ずる寄生的性格によって、たえず国家および政・官界とも深く結びつき、その腐敗構造の一翼を担い、建設汚職、不正入札、ピンハネ、裏ジョイントなどの不法行為をつうじて、不況下でさえ莫大な利権と独占の超過利潤を取得してきた。さらに、鉄鋼大手とともに「建設業は万年与党」といわれるほど、一貫して支配者の反動的部分と結びつきを強め、労働運動に敵対し、元請、下請を問わず建設労働者の組織化を阻み、彼らが無権利、未組織状態におくことによって、自己の支配体制を保持しようとしてきた。そのことは最末端の中小・零細業者の営業と下請労働者の生活をいっそうミゼラブルな状態に追い込んでいることも、見落せない重要な側面である<sup>(41)</sup>。

重層的下請構造という建設産業に固有な特質を考察し、それがもたらす必然的な諸矛盾を解明するに先だて、まず、以上の事柄について基本的視点を明確にしておく必要がある。

そこで、日本の建設業界をリードしている、いわゆる大手5社を頂点とした規模別格差構造の特徴を浮き彫りにしてみよう。この業界で「大手5社」と一般に呼称されている独占企業は、鹿島建設を筆頭に大成建設、清水建設、大林組、竹中工務店を指す場合が通例である。

資料は少し古いが、1978年（昭和53年）の世界のランクでは第18表が示すとおり、海外工事、プラント工事の多いアメリカの建設会社が上位にある。鹿島建設は5位、大成建設は6位、清水建設は7位、大林組も9位に社名を連ねている。これらの大手5社の建築、土木の施工能力、技術水準は、超高層ビル、ダム、トンネルなどを問わず、国際的に差がなく、とくに土木においては最先端にあるといわれている<sup>(42)</sup>。

建設業界の上層部は「大手」という呼称を好む傾向があるらしく、「超大手」、「建築大手」「土木大手」、「準大手」、さらに全国的な規模では「中堅」だが、地方では「地元大手」などという呼称または区分が慣行化している。では、「大手」の質的特性は何か。鹿島建設の渡辺敏氏の説明にしたがうと、次のような条件を有しているものだという<sup>(43)</sup>。

(1) 設計部門をもつこと。

(2) 本社に施工管理部門があり、現場を指導管理すること（社員教育と適正配置、下請、資材、機械の調達管理、予算および原価管理、問題処理機能などを持つ）。

(3) 機械開発部門と、ある程度の直営可能を含む機械施工上の計画・管理能力を持つこと。

(4) 一流商社、一流メーカーと対等の取引力を

第18表 世界の手建設ランキン  
(1978年、受注高) (単位: 億円)

順位	会 社 名	受注高
1	Bechtel Group	9,735
2	Brown & Root	9,129
3	C-E Lummus	7,140
4	Stone & Webster	6,930
5	鹿 島 建 設	6,755
6	大 成 建 設	6,324
7	清 水 建 設	6,208
8	Floor Corp	6,050
9	大 林 組	5,601
10	Stearns Roger Engineering	5,235
11	竹 中 工 務 店	4,830
12	The Rust Engineering	4,719
13	熊 谷 組	4,606
14	Pullman Kellogg	4,200
15	United Engineering	3,965

〔資料〕Engineering news records 1979. 4, 中村賀光『建設業界』より。

(注) 換算レートは、53年中平均為替レート210円。

持つこと。

(5) 下請業者、専門工事業者について広く使いこなすシステム力（系列化を含む）があり、かつ技術的なリーダーシップを保持していること。

(6) 社員の学会活動がある程度活発であること、また各方面の専門家を抱えていること。

(7) 海外工事部門を持ち、実績があること。

(8) その他技術研究部門、調査部門、法律部門などを持つこと。

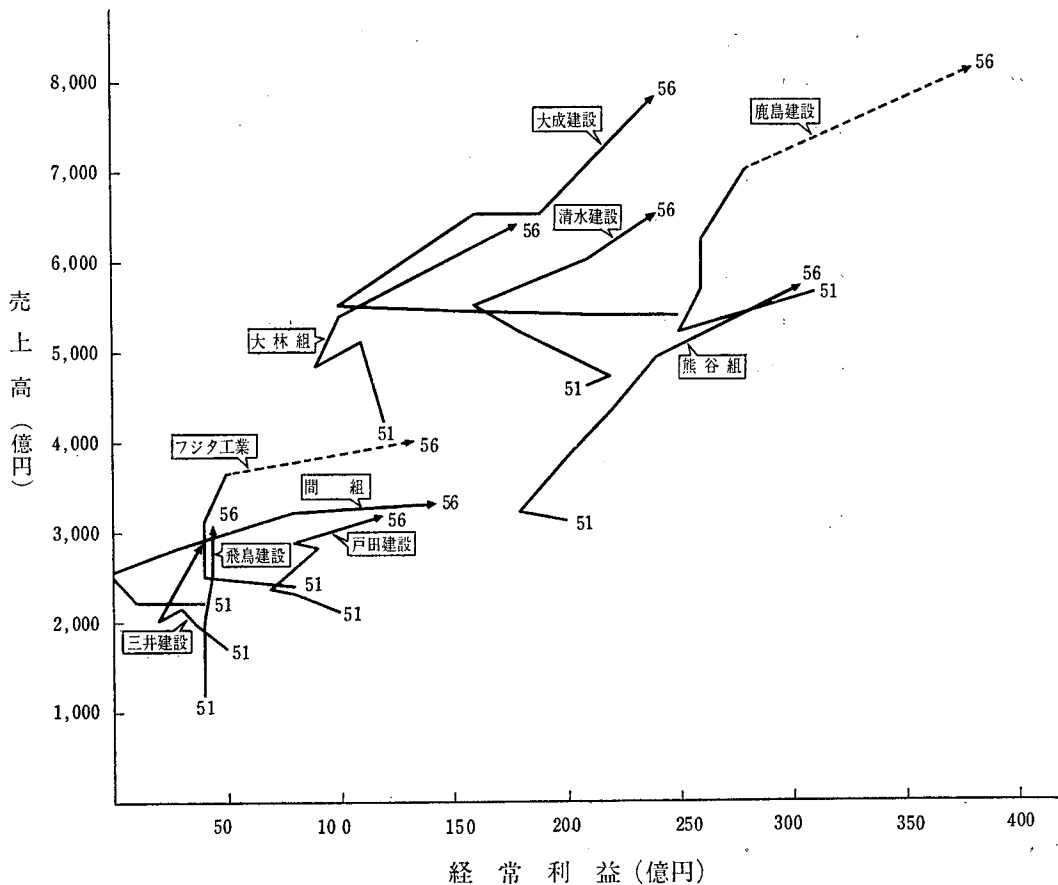
以上のような「質的特性」を備えたものが「大手」と呼称されるとすれば、われわれの基本的視点からみて核心に触れるものは(4)の「一流商社、一流メーカーと対等の取引力を持つこと」ぐらいのものであって、「大手」の「質的特性」をほとんど指摘していないに等しい。建設業界における「大手」とは、①建設業界を実質的にリードする建設独占企業のことであり、②中央の政・財・官界と財政・金融・人的な諸関係において密接な結びつきをもち、③国家資金による財政投融资や税制などで特権的な優遇措置を恒常的に受けており、④諸官庁、公団、公社、地方公共団体などの官公需の優先的発注を受け、⑤その首脳は政府の各種審議会のメンバーとして名を連ね、各種の大型プロジェクトの計画・立案過程に直接関与し、⑥業界団体の中枢部に席を占めて、大型公共工事をめぐる業界内の受注調整（談合）を取り仕切る役割を担っている会社のことをいうのである。さらに政治的側面を付け加えるならば、⑦国政および地方選挙に際しては、莫大な政治資金を特定政党の特定派閥グループに“献金”するばかりでなく、⑧関係会社や系列・下請企業をつうじて特定候補のために“企業ぐるみ”“業界ぐるみ”で集票活動を行い、⑨場合によっては、自社または業界の利益代表を直接に国会へ送り込むなど、政治的にも大きな影響力をおよぼしうる企業のことである。

以上のような「大手」の質的規定を念頭にいたうえて、東京証券市場第一部上場会社のうち、売上高、経常利益を中心とした上位10社の業績を比較してみることにしよう。ただし、竹中工務店は非上場会社のため、除外してある（第22図）。

業界トップの鹿島建設は、受注金額では業界初の1兆円達成に迫る勢いで、手持工事は1.5兆円台へ乗せる見込みが強い。ライバルの大成建設と追いつ抜かれつの関係にあったが、鹿島の首位は当分変るまい。56年度からEC化、特命工事比率を増大させ、海外工事も倍増させる一方、TQCを軸に経営効率化を推進する計画を実施しつつある。鹿島に次ぐ大手である大成建設は、55年度から経営5カ年計画を実施中で、59年度受注額1.5兆円、売上高1.3兆円、年率平均売上げ12%増、経常利益20%増の達成をめざしている。業界第3位の清水建設は、56年度から経営5カ年計画に取り組み、60年度には受注額1兆6,000億円という目標を設定し、業界首位奪還をめざして長期的戦略を展開すると意気込んでいる。大林組は大手5社の一角に位置を占め、官公需が停滞するなかで、56年度からの長期計画に取り組んでおり、EC化の確立、技術開発に力を注ぐ一方、アメリカや韓国などへの進出にも積極的である。

公共投資の抑制や民間建設投資の伸び率が鈍化するなかで、建設大手はいずれもシェアの拡大、海外進出、エネルギー分野など新規受注の拡大を反映して、56年度9月上期決算において、たとえば大

第22図 上場会社における売上高上位10社の業績比較（昭和51～56年度）



〔資料〕『会社四季報』より作成。

〔注〕点線は昭和56年度の予想額。

成は半期ベースで過去最高の利益を計上し、大林組も増配当を実施するなど予想を上回る好決算を発表した。

総合建設会社・大手5社に、さいきんでは熊谷組を加えて“6強時代”と呼ばれるほど熊谷組の躍進ぶり、とりわけ同社の利益の高さは注目を浴びている。再度、第22図に眼を移せばわかるように、経常利益は業界トップの鹿島建設に次ぐ高水準で、あと1～2年もすれば、鹿島を抜いて業界トップに躍り出るのはないかとの見方すらある<sup>44)</sup>。土木工事中心の同社の“高収益構造”それ自体の究明は、また別箇の課題である。

鹿島を先頭に5社を建設業界の“第1梯団”とすれば、それにつづく“第2梯団”には「準大手」グループが並び、フジタ工業、間組、戸田建設、三井建設、飛鳥建設などの5社がある。なかでも間組は、56年度9月期決算では経常利益が29%も増え、初めて100億円の大台に乗せて注目された。これは青函トンネル工事、マレーシア・ルムット家族住宅工事など国内土木と海外工事部門で大型工事が完成したことによるといわれている。受注高は神奈川県・平塚市の汚職事件の影響などによる官庁



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

第19表 総資産額の順位別にみた上場会社の業績

(単位：億円)

順位	会 社 名	総資産額	売上高	経常利益	順位	会 社 名	総資産額	売上高	経常利益
1	鹿 島 建 設	10,493	7,055	280.4	39	日本道路	545	870	48.6
2	大 成 建 設	8,712	7,877	244.2	40	新 井 組	518	512	15.1
3	大 林 組	8,447	6,494	183.2	41	大都工業	515	422	0.6
4	清 水 建 設	8,177	6,502	256.7	42	福 田 組	471	506	20.5
5	熊 谷 組	7,083	5,589	308.4	43	小松建設	460	401	4.7
6	フジタ工業	5,011	3,777	57.1	44	大成道路	431	811	31.1
7	間 組	3,792	3,345	104.1	45	前田道路	421	842	38.3
8	西 松 建 設	3,483	2,437	96.1	46	小田急建設	416	430	2.0
9	戸 田 建 設	3,426	3,250	123.6	47	森 本 組	415	468	11.0
10	飛 島 建 設	3,302	3,133	44.0	48	富 士 工	400	359	▲27.2
11	前 田 建 設	3,181	2,402	129.6	49	中 野 組	398	437	6.1
12	長谷川工務店	3,061	2,043	263.3	50	真柄建設	379	435	13.0
13	佐 藤 工 業	2,989	2,794	87.2	51	佐田建設	377	484	15.6
14	三 井 建 設	2,786	2,888	47.4	52	多田建設	376	396	4.5
15	五 洋 建 設	2,757	2,129	43.5	53	東亜道路	344	582	27.2
16	奥 村 組	2,740	2,270	124.0	54	佐伯建設	338	464	▲2.9
17	東 急 建 設	2,521	2,459	71.4	55	東鉄工業	310	578	25.4
18	青 木 建 設	1,939	1,435	43.4	56	松井建設	303	432	5.8
19	住 友 建 設	1,740	1,802	47.6	57	勝村建設	244	359	5.5
20	東 亜 建 設	1,636	1,296	▲106.9	58	世紀建設	230	320	13.7
21	銭 高 組	1,586	1,759	28.0	59	大林道路	222	383	19.9
22	浅 沼 組	1,455	1,270	19.1	60	石原建設	220	200	3.9
23	東 海 興 業	1,438	1,202	29.5	61	森 組	213	251	3.1
24	鉄 建 建 設	1,413	1,724	78.6	62	北野建設	211	313	9.1
25	日本国土開発	1,409	1,326	26.3	63	辰 野 組	207	221	1.0
26	東 洋 建 設	1,232	1,002	13.5	64	日本テトラ	199	238	13.2
27	日 本 鋪 道	1,156	1,854	148.6	65	徳倉建設	188	193	2.0
28	不 動 建 設	1,118	1,118	13.2	66	浅 川 組	182	245	6.2
29	大 日 本 土 木	1,000	994	12.9	67	井上工業	181	277	1.5
30	松 村 組	931	1,031	10.7	68	古久根建設	175	256	7.1
31	日 産 建 設	875	905	0.2	69	南海建設	167	175	1.4
32	安 藤 建 設	872	980	28.6	70	島 藤 建 設	162	168	▲3.0
33	大 豊 建 設	735	637	27.8	71	オ オ バ	91	758	2.8
34	岡 崎 工 業	718	627	12.9	72	金下建設	85	110	8.0
35	太 平 工 業	714	910	26.1	73	大和建設	71	85	1.2
36	若 築 建 設	712	551	21.1	74	第一建設	62	117	2.3
37	大 木 建 設	700	590	▲34.0	75	鈴 縫 工 業	61	88	2.9
38	大 末 建 設	650	706	4.1					

〔資料〕『会社四季報』により作成。

(注) 1. 各社の業績は決算期がまちまちのため、昭和55年度～56年度中の最近時の数値。

2. ▲印は赤字。

3. 竹中工務店は非上場会社のため、含まれていない。

受注の減少を、原子力、LNG設備などの民間エネルギー関連工事の拡大によってカバーしたとみられている。

第19表は一部、二部上場会社（設備工事関連を除く）75社を、総資産額の順位別に並べ、売上高、経常利益など各社の業績を示したものである。これをみると、ひとくちに上場会社といっても、総資産額第1位の鹿島建設を筆頭に「大手」5社、さらに「準大手」、「中堅」、「地方大手」と順位が下がってくるにつれて、規模別格差はかなり大きく拡大し、業績の内容にもそれが歴然とあらわれている。首位に立つ鹿島建設と第29位の大日本土木との間には、総資産額の差が10倍以上もひらいており、また、大日本土木と71位のオオバとの差は10倍以上の格差がみられる。売上高でみると、鹿島建設と第7位の間組との格差は2倍以上のひらきがある。この表を作成するまでの1年間に、『会社四季報』が4回発行されたが、その都度順位が上下に大きく移り変って書き直す必要が生じたが、大手5社とそれ以外の企業との格差は拡大する一方で、とくに下位にランクされる企業ほど浮き沈みが激しいことを、改めて理解することができた。先にも記したとおり、熊谷組は経常利益において首位に立ち、総資産、売上高の規模にたいして経常利益率は抜群に高いのが注目される。この表をみても、上位5社（竹中工務店を加えれば6社）の業界に占める地位は常に安定しており、建設業界における名実ともにトップ・グループとして、大きな支配力を保持していることが理解されるであろう。

建築工事と土木工事に分けてみた完成工事高上位25社のランクを示すと第20表のとおりである。土木部門に五洋建設（浚渫トップ、海外大型工事のパイオニア的存在）が4位に入っているほかは、建築、土木の両部門における大手5社、あるいは“6強”の地位は不動である。

資本金階層別にみた事業所数と完成工事高の構成比（第23、24図）をみると、規模別格差がいつそう明瞭となる。事業所数では僅か0.1%にすぎない資本金10億円以上の事業所が、完成工事高全体の22.3%を占めている。これをさらに資本金1億円以上の事業所と合わせてみると、事業所数では0.4%の大規模事業所が完成工事高では34.9%も占めているのにたいし、個人および資本金200万円未満の事業所は、事業所数では全体の62.9%も占めているのに、完成工事高では僅か14.9%という状態である。さらに、資本金階層別にみた1事業所当たりの完成工事高の状態は、資本金200万円未満の小規模事業所の年間完成工事高が僅か7,900万円にすぎないのにたいして、資本金10億円以上の大規模事業所のそれは851億7,700万円にも達している（いずれも、昭和54年度の実績）。以上が、大手5社を頂点とする規模別格差の実態である。

国内での建設需要が頭打ちになり、同じ技術レベルの仕事の奪い合いをしていたのでは、業績の伸びが期待できないとなると、いっせいに海外市場への進出を企図するようになる。現在、「大手」、「準大手」、「中堅」クラスのゼネコンのうち上位15社くらいまでの企業で、海外に進出していないのはごく僅かである。ここ数年来の海外進出状況は第25図が示しているように、1975年（昭和50年）以降の海外進出ぶりは急角度に増加している。また、それだけに海外市場での競争も一段と激しさを加えていくことが必至であろう。

第19表 建設業の完成工事高上位25社（単位：百万円）

〈建築部門〉

〈土木部門〉

	会 社 名	建 築 工 事 完成工事高	会 社 名	土 木 工 事 完成工事高
1	大 成 建 設	420,892	鹿 島 建 設	225,867
2	竹中工務店	415,224	大 成 建 設	209,146
3	清 水 建 設	409,808	熊 谷 組	186,336
4	鹿 島 建 設	338,442	五 洋 建 設	178,345
5	大 林 組	302,528	大 林 組	155,912
6	熊 谷 組	187,753	清 水 建 設	137,389
7	フジタ工業	174,024	間 組	126,814
8	戸 田 建 設	168,725	西 松 建 設	119,302
9	間 組	116,527	東亜建設工業	110,944
10	東 急 建 設	105,409	日 本 鋪 道	109,302
11	飛 島 建 設	92,819	飛 島 建 設	107,157
12	長谷川工務店	91,947	三 井 建 設	106,281
13	三 井 建 設	88,907	奥 村 組	100,060
14	西 松 建 設	84,388	前田建設工業	97,478
15	鴻 池 組	83,363	フジタ工業	87,352
16	浅 沼 組	82,662	青 木 建 設	86,427
17	安 藤 建 設	78,675	佐 藤 工 業	84,825
18	銭 高 組	77,937	東 洋 建 設	81,079
19	佐 藤 工 業	77,003	鉄 建 建 設	75,811
20	奥 村 組	70,436	住 友 建 設	72,481
21	東 海 興 業	69,634	鴻 池 組	64,819
22	住 友 建 設	68,307	日本国土開発	63,989
23	松 村 組	67,679	東 急 建 設	61,662
24	前田建設工業	64,031	戸 田 建 設	60,688
25	鉄 建 建 設	56,343	日 本 道 路	58,503

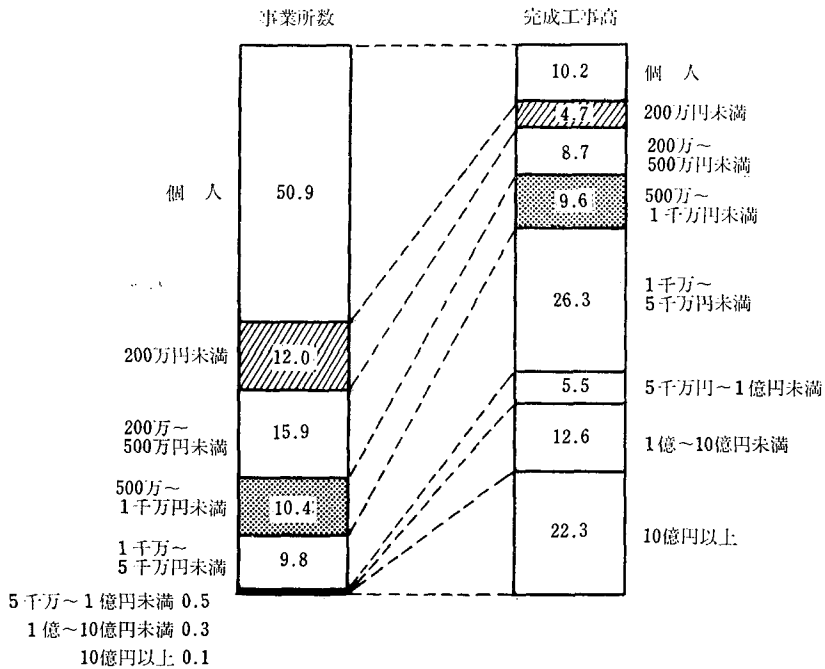
〔資料〕『日刊建設通信』昭和54年9月11日。菊岡俱也『建設業』より。

- （注） 1. 土木部門には土木一般のほか、舗装、しゅんせつ、埋立てを含み、水道敷設を含む場合もある。
2. 建築部門には建築一般のほか、管、内装などを含む場合もある。
3. 完成工事高、算定期間は昭和53年4月期から54年3月期までの各決算期の1カ年分。

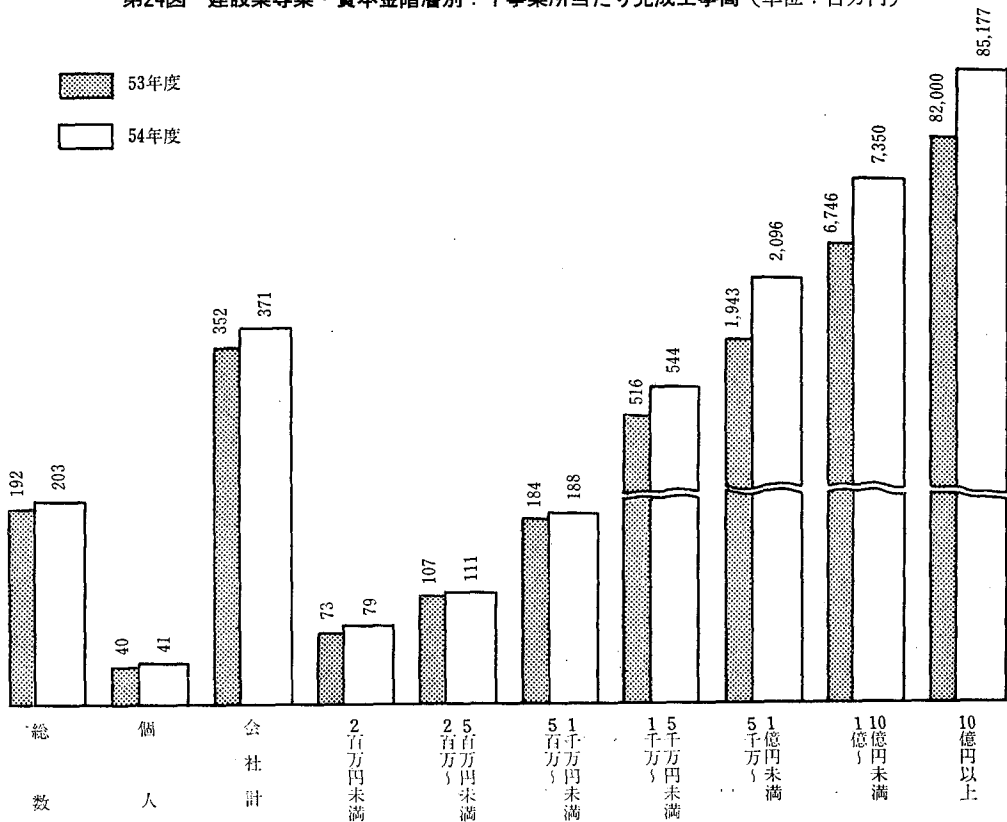
## ② 重層的下請構造がもたらす諸矛盾の激化

建設業法にもとづく許可・登録業者の数は、1980年（昭和55年）12月末現在で49万4,155（うち、大臣許可業者数は7,595、知事許可業者数は48万6,560）で、第26図が示しているように過去30年間、一貫して業者数は増加の一途をたどってきた。ここ数年の業者数と従業者数の伸び率をみると、第21表をみれば明らかなように、従業者数5～9人規模と10～19人規模のところが、事業所数と従業者数も目だって増加し、50年から53年にかけて、それぞれ26%、21%以上と他に比べてもっとも伸び率が高い。逆に、従業者数100人以上の規模の事業所は、事業所数も従業者数も、ともに大幅に減少傾向

第23図 建設業専業・資本金階層別：事業所数・完成工事高構成比（54年度）（単位：％）

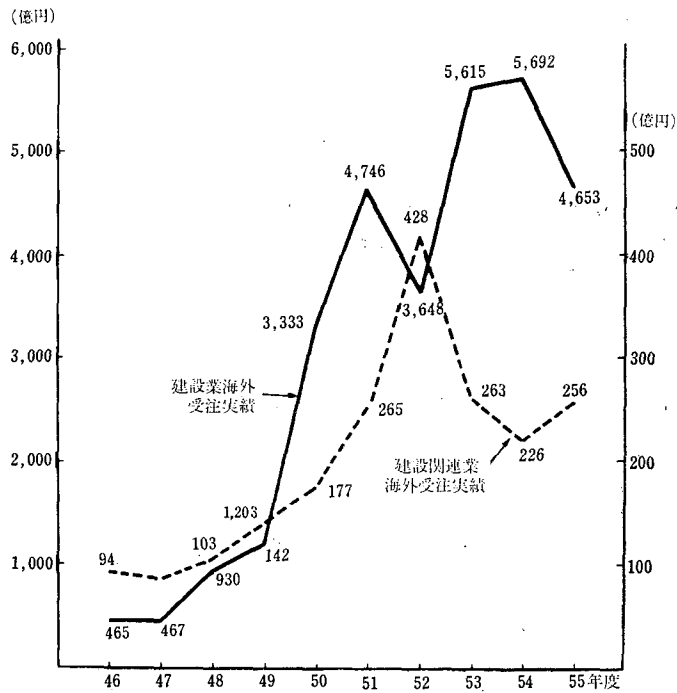


第24図 建設業専業・資本金階層別：1事業所当たり完成工事高（単位：百万円）



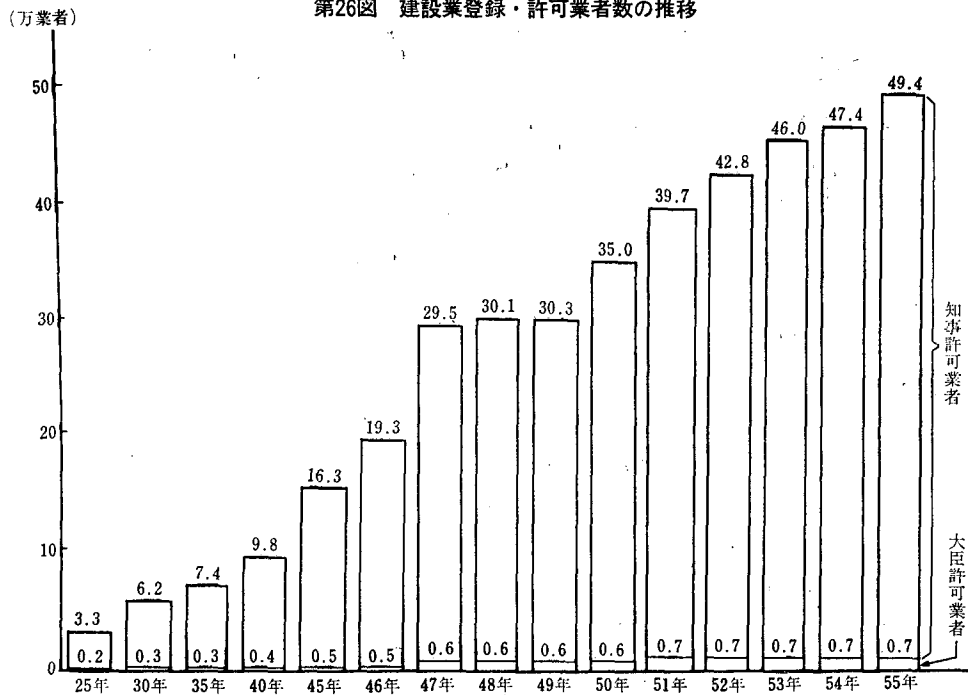
〔資料〕第23図および第24図とも、『建設統計月報』1981年10月号より。

第25図 建設産業海外受注実績の推移



〔資料〕建設省編『建設白書』（昭和56年版）より作成。

第26図 建設業登録・許可業者数の推移



〔資料〕建設省計画局建設業課調べにより作成。

（注）1. 25年は1月末現在、26年～54年は各3月末現在、55年は12月末現在。

2. 建設業法の改正（昭和47年4月1日施行）により登録制から許可制になった。

第21表 建設業における従業者規模別事業所数および従業者数の推移

従業者 規模別	47 年		50 年		53 年		47年～50年 増加率 (%)		50年～53年 増加率 (%)	
	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数
1～4人	245,178	480,887	252,990	522,032	260,173	569,931	3.19	8.56	2.84	9.18
5～9	75,906	496,164	93,755	614,911	117,270	775,004	23.51	23.92	26.15	26.04
10～19	47,250	633,081	56,441	753,489	68,617	912,337	19.45	19.02	21.57	21.08
20～29	16,843	397,383	18,908	446,989	21,400	505,767	12.26	12.48	13.18	13.15
30～49	13,190	490,829	13,827	513,939	14,981	556,832	4.81	4.71	8.35	8.35
50～99	8,090	539,722	8,023	534,778	8,373	560,178	△ 0.83	△ 0.92	4.36	4.75
100～199	3,029	406,656	2,636	352,120	2,520	336,239	△12.97	△13.41	△ 4.40	△ 4.51
200～299	755	179,544	628	151,001	555	132,885	△16.82	△15.90	△11.62	△12.00
300人以上	733	423,166	564	331,656	456	267,176	△23.06	△21.62	△19.15	△19.44
計	410,977	4,047,432	447,772	4,220,915	495,345	4,616,349	8.95	4.29	10.62	9.37

〔資料〕 総理府統計局『事業所統計調査報告』各年版より作成。

(注) △印は減少を示す。

第22表 資本金階層別許可業者数(土木工事業)

(単位: 許可業者数・構成比: %)

資本金	年月	45年3月末	51年3月末	52年3月末	53年3月末	54年3月末
個	人	35,853 (47.7)	38,852 (45.3)	40,112 (44.0)	42,579 (43.5)	42,907 (42.0)
200万円未満		10,703 (14.2)	10,927 (12.8)	10,966 (12.0)	11,289 (11.5)	10,707 (10.5)
200万円以上 ～500万円未満		11,602 (15.4)	14,052 (16.4)	14,848 (16.3)	15,978 (16.3)	17,242 (16.9)
500万円以上 ～1,000万円未満		7,983 (10.6)	9,975 (11.6)	11,198 (12.3)	12,359 (12.6)	13,627 (13.3)
1,000万円以上 ～5,000万円未満		7,843 (10.4)	10,408 (12.1)	12,308 (13.5)	13,961 (14.3)	15,683 (15.4)
5,000万円以上 ～1億円未満		458 (0.6)	527 (0.6)	614 (0.7)	708 (0.7)	858 (0.8)
1億円以上 ～10億円未満		589 (0.8)	697 (0.8)	780 (0.9)	819 (0.8)	874 (0.9)
10億円以上		198 (0.3)	244 (0.3)	254 (0.3)	252 (0.3)	261 (0.3)
合 計		75,229 (100.0)	85,682 (100.0)	91,080 (100.0)	97,945 (100.0)	102,159 (100.0)

〔資料〕 建設省計画局建設業課調べにより作成。

を示しており、200人以上の事業所では事業所数と従業者数の減少割合がとくに目だって高い。

これを資本金階層別に示したのが第22表(土木工事業)と第23表(建築工事業)である。業者の数のうえでは、個人および資本金500万円未満の中小・零細業者が圧倒的多数を占めている。すなわち500万円未満の業者は土木工事業では69.4%、建築工事高では82.3%も占めており、その大半が下請業者であるとみなしてよいであろう。建設業法では、建設業者を第24表に示すように28の業種に細分

第23表 資本金階層別許可業者数（建築工事業）

（単位：許可業者数・構成比：％）

資本金	年月	49年3月末	51年3月末	52年3月末	53年3月末	54年3月末
個 人		91,518 (62.6)	110,304 (62.2)	115,957 (61.5)	123,861 (61.0)	127,069 (60.7)
200万円未満		19,197 (13.1)	20,323 (11.5)	20,406 (10.8)	21,280 (10.5)	19,865 (9.5)
200万円以上 ～500万円未満		15,715 (10.8)	20,219 (11.4)	21,715 (11.5)	24,010 (11.8)	25,319 (12.1)
500万円以上 ～1,000万円未満		9,221 (6.3)	12,101 (6.8)	13,840 (7.3)	15,254 (7.5)	16,470 (7.9)
1,000万円以上 ～5,000万円未満		8,908 (6.1)	12,541 (7.1)	14,523 (7.7)	16,312 (8.0)	18,002 (8.6)
5,000万円以上 ～1億円未満		582 (0.4)	679 (0.4)	792 (0.4)	931 (0.5)	1,111 (0.5)
1億円以上 ～10億円未満		746 (0.5)	955 (0.5)	1,048 (0.6)	1,123 (0.6)	1,179 (0.6)
10億円以上		280 (0.2)	346 (0.2)	376 (0.2)	374 (0.2)	381 (0.2)
合 計		146,167 (100.0)	177,468 (100.0)	188,657 (100.0)	203,145 (100.0)	209,395 (100.0)

〔資料〕 建設省計画局建設業課調べにより作成。

化しており、建設業者はこのうち重複して許可を受けることができるので、1人または1社で2つ以上の業種の許可を受けている場合が、とくに元請業者などには多いと推測される。

建設省の調査によると、1980年（昭和55年）における建設業に従事している就業者数は561万人で、この数は全産業就業者数の9.9%を占め、全就業者の約1割が建設業に何らかの形で従事しているわけで、雇用面でも、建設業は大きな比重を占めているといえよう（第25表）。

建設産業の構造的特質として、一般に広く知られている点は、下請依存度が他の製造業（たとえば、自動車部品や電気・機械）と比較してきわめて高く、とくに工事発注者から仕事を請負う元請業者の数は全体の1割前後で、残りの9割は下請業者であると推測されている。元請は、発注者から仕事を受注し、これを完成させるまでに数多くの専門工事・職別工事業業者である下請業者の力に依存し、これをフルに利用する場合が多い。このことは、総合建設会社（ゼネコン）の外注費比率がきわめて高いこと（工事原価の約60%～70%）からも明らかである。一般にビルや工場の電気・空調設備業者では総工事原価の3割前後とみられている。

元請は、設計、監理、資材購入、資金調達などを手がけ、現場の工事は専門・職能別の各種の業者に一部または全部を下請けさせ、その工事の監理・施工をやらせる場合が多く、専門業者は自分が請負った仕事をさらに下請にやらせ、その下請は次の下請を使って工事を完成させるというように、一つの工事を元請から1次下請、2次下請、3次下請、4次下請……へ、極端な場合5次、6次の下請へと下請そのものが重層的に上から下まで数階層も存在している仕組みを、建設業独得の“重層的な

請制”と呼んでいる<sup>(45)</sup>。

こうした“重層の下請制”または“重層の下請構造”の一つの典型例を図示したのが第27図および第28図である。第27図に示されている事例は、東京都調布市飛田給の井深電設が神奈川県下水道局門沢橋ポンプ場（海老名市）の電気計装（自動装置）工事を請負ったときの実例である。発注者である神奈川県下水道局が元請（日立製作所）に発注した際の発注総額は1億4,600万円であった。これが、1次、2次……5次下請までいくうちに、実際の工事施工者である5次下請の井深電設が受注した金額は1,350万円であった。その間の差額は、中間段階に介在する業者にピンハネされたわけである。第28図の実例も、元請は業界トップの鹿島建設と大日本土木、清水建設3社による共同企業体（ジョイント・ベンチャー、J・V）で、実に7階層の下請まであり、その過程で商社や資材販売店も介在して、中間マージンを取っていたという実例（兵庫県宮西市）である。

このような実例は枚挙にいとまがないほど全国いたるところにみられるが、要するに元請から現場にいたる重層の下請構造の各段階で、その都度ピンハネが行われて、その最後のしわ寄せが末端の零細業者や労働者におよぶという収奪機構が、現実にはわが国の建設業では一般的に存在しているのである。

さいきん、建設省が調査した結果によると、「特定建設業者」と呼ばれる大手・中堅クラスの建設業者の大半が、下請業者にたいする契約や代金支払いなどで建設業法に違反しており、調査対象3,849社の94%に当たる3,607社が建設業法違反行為をしていることが明らかになった<sup>(46)</sup>。建設省は1978年（昭和53年）11月、「元請、下請関係合理化指導要綱」を発表し、業界にたいする指導を強化してきたというが、その効果はほとんどなかったに等しい状態である。

大手・中堅業者による中小・零細下請業者いじめが一向に変わらないのは、なぜだろうか。その背景には仕事量が少なくなっているのに反して、50万近い中小業者が存在し、過度競争を演じ、「業界の秩序」を乱しているからだとする考えから出発し、業界主脳の意向を汲み取って現行の許可基準を「見直し」、新規参入を抑制するしかないという見解がさいきん、にわかに抬頭してきた。

第24表 建設業法による業者区分

業 種	昭和54年3月末
土 木 工 事 業	102,159
建 築 工 事 業	209,395
大 工 工 事 業	42,357
左 官 工 事 業	14,954
とび・土工事業	59,478
石 工 事 業	12,345
屋根工事業	11,014
電気工事業	30,580
管 工 事 業	48,066
タイル・レンガ ブロック工事業	13,486
鋼構造物工事業	25,317
鉄 筋 工 事 業	4,637
ほ 装 工 事 業	21,274
しゅんせつ工事業	5,021
板 金 工 事 業	6,937
ガラス工事業	4,069
塗 装 工 事 業	13,485
防 水 工 事 業	3,518
内装仕上工事業	23,836
機械器具設置工事業	11,978
熱 絶 縁 工 事 業	2,396
電気通信工事業	6,709
造 園 工 事 業	19,814
さ く 井 工 事 業	2,596
建 具 工 事 業	11,695
水道施設工事業	19,481
消防施設工事業	9,559
清掃施設工事業	879
計	737,315
許可業者数	474,789

〔資料〕建設省計画局調べ。菊岡俱也『建設業』より引用。



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

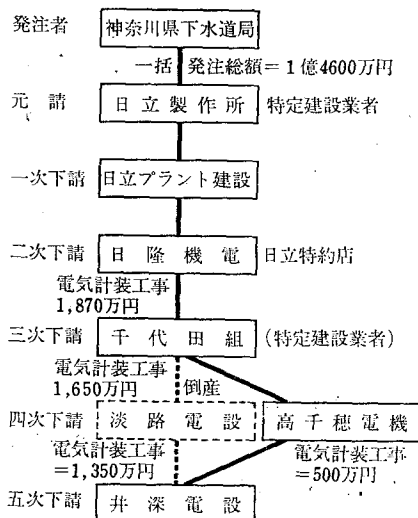
第25表 建設業者数および建設業就業者数の推移

	建設業者	就 業 者		
		建設業	全産業	建設業×100 全産業
	(千)	(万人)	(万人)	(%)
35年	74	253	4,436	5.7
40	98	328	4,730	6.9
45	163	394	5,094	7.7
46	193	414	5,121	8.1
47	295	433	5,126	8.4
48	302	467	5,259	8.9
49	303	464	5,237	8.9
50	351	479	5,223	9.2
51	397	492	5,271	9.3
52	428	499	5,342	9.3
53	461	520	5,408	9.6
54	475	536	5,479	9.8
55	489	561	5,658	9.9

〔資料〕 建設省編『建設白書』（昭和56年版）。

- （注） 1. 建設業者は建設省調べにより、就業者は総理府「労働力調査報告」による。
2. 建設業者は建設業許可（登録）業者であり、35～54年は各年3月末現在、55年は6月末現在である。
3. 建設業法の改正（47年4月1日施行）により建設業者は登録制から許可制となった。

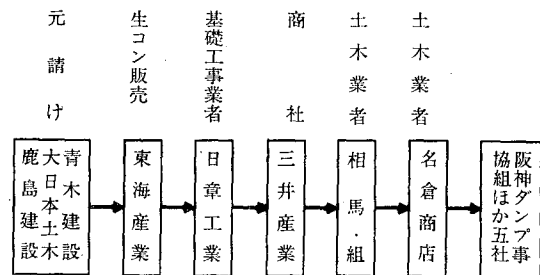
第27図



〔資料〕 「下請に光を建設業⑤」

『赤旗』1978年7月26日付。

第28図



〔資料〕 「下請に光を一建設業⑤」

『赤旗』1978年7月10日付。

たとえば、東京都中小建設業協会の伊藤正晴専務理事は、次のように述べている。

「仕事を増やし、需給が均衡するまで業者の数を減らすことができれば問題が解決するわけである。……需給の均衡を計り、建設業界の長期にわたる安定経営のためには、業者の数を減らさなければならないと思うが、それが自主的にできるだろうか。誠に厳しいことではあるが、業界が自主的に解決することができなければ、自由経済体制のもとで、自然淘汰の嵐に委ねざるを得ないだろう」<sup>(47)</sup>。

また、多田建設の多田公人社長も同様に、「政策面で積極的に取り上げ、建設業許可段階において、新規流入を防ぐべきである……<sup>(48)</sup>」と強調している。

建設省は、1980年9月以来、主として大手・中堅業者の強い要請を受けて、中小建設業者の「過当競争防止」を名目として、新規参入業者の許可基準の「改正」作業を積極的にすすめている。これは憲法で保障されている“職業選択の自由”の原則に反するやり方であり、新規業者の参入の道をせめるとともに、許可更新業者にも、「近代化」の美名のもとに“行政指導”を強化して、中小業者を切り捨て、淘汰することによって業界から締め出し、大手中心の業界再編成に道をひらくことを意図するものである、といわざるをえない。業界の秩序を乱し、建設汚職、不正入札、違法な“談合”裏ジョイントなどで、建設業界の社会的信用を失墜せしめているのは、いったい誰なのか。こうした一連の違法行為を温存しておいて、弱小企業にホコ先を向け切り捨て淘汰することは、まさに大手本位の身勝手な独断と偏見に満ちた発想というべきである。

今後、後述するような一連の“談合”“不正入札”問題などが次々に明るみに出てくるにおよんで、大手業者にたいする社会的批判が強まるにつれて、問題の本質をいんべいし、問題の焦点をすりかえる動きが国民の眼の届かぬところですからめられていく危険性があると思う。

### ③ 建設業界における不正・腐敗の構造

静岡県建設業界の談合事件を契機として、官公庁発注工事をめぐる建設業界の暗部が相次いで暴露されている。さいきん（1981年11月）、1カ月の間に、「カテスの鳴かない日はあっても、談合の字が新聞に出ない日はない」と斎藤建設相が嘆くほど、談合・不正入札事件が次々に発覚し、全国的に波及しつつある。『朝日新聞』が他の新聞と比べて、特に力を入れて取材し続けているように思われるので、さいきんの談合・不正入札事件にかんする『朝日新聞』の報道記事を日付順に見出しだけを以下に挙げてみよう。

- ① 癒着・談合、資料が裏付け、静岡市の工事入札、上限価格通り落札、役所の見積額筒抜け？（11月3日付）。
- ② 静岡の業界、国発注工事でも談合、親ぼく団体で地域割り（11月7日付）。
- ③ 茨城県の河川工事、利益配分まで談合、請負額四割山分け、施工せぬ業者加え（11月8日付）。
- ④ 設計価格漏れていた、茨城の河川工事談合業者が“証言”（11月9日付）。
- ⑤ 政府「厳正調査」へ、牛久沼「裏ジョイント」参院委で追及（11月10日付）。
- ⑥ 業者の指名入札やめたら落札価格ぐんと下がる、岡崎市予定の10～15%安（11月11日付）。
- ⑦ 喫茶店で白昼の「談合」、入札業者を“整理”都庁おひざもとで目撃（11月13日付）。

- ⑧ 本四架橋の建設工事，大手業者が談合？衆院委で追及（11月13日付）。
- ⑨ 建設業界が“談合委”制度化し強制調停，水戸，従わねば除名制裁（同上）。
- ⑩ 大規模公共事業の入札，建設大手も談合，静岡，公取委調査で明るみ（11月15日付）。
- ⑪ 文部省の工事発注，OB，太いパイプ，業界へ天下り続々，全国組織結成，文書で「ご賢察を」（11月20日付）。
- ⑫ 癒着の証明欧州での遭遇，同僚に「よろしく」，静岡県議視察団団長，業者を紹介（11月20日付）。
- ⑬ 公共事業，大甘積算明るみに，四年で百億過大，落札額と奇妙な一致，会計検査院摘発分，国鉄がワースト1，道路・鉄建公団続く（11月21日付）。
- ⑭ 新幹線工事で詐取，水没被害を水増し，佐藤工業が一億五千万円，上越中山トンネル，鉄建公団の責任追及（11月22日付）。
- ⑮ 建設省工事リスト漏れる，首都圏の今年度計画を網羅，極秘扱いが業界に，談合に悪用される？（11月23日付）。
- ⑯ 今度は都の工事単価表業者に漏れる，予定価格，明白に（11月24日付）。
- ⑰ 一括下請け認める，茨城県警事情聴取「裏ジョイント」三社（11月26日付，夕刊）。
- ⑱ 道路公団工事談合，OB組織が受注調整，希望一覧表に◎や○，「本命業者」を絞り込む（同上）。
- ⑲ 県が工費水増し追認，茨城・牛久沼裏ジョイント，帳簿外費用も計上，利益，実際より下げる（11月27日付）。
- ⑳ 「塗装談合」続々と浮上，福岡，星取表で落札社決定，中部，利益配分まで決める（同上）。
- ㉑ 道路公団，年間計画筒抜け，建設業界に工事一覧表（同上）。
- ㉒ 「地下街」でも談合，本社への通報通り4社落札，川崎駅前の工事（11月27日付，夕刊）。
- ㉓ 裏金どこへ流れた？大成建設下請けが八千万円所得隠し，一部，元請につけ届け（11月28日付）。
- ㉔ 土木局にも飛び火，川崎市汚職，収賄で職員調べる（同上）。
- ㉕ 贈収賄に発展か，牛久沼の裏ジョイント，警察庁局長示唆（11月28日付）。
- ㉖ 基本設計料はタダ，宮城県の学校工事，超安値で落札（同上）。
- ㉗ 農協会長が介入，有力業者に「降りろ」，茨城の補助事業の入札（11月29日付）。
- ㉘ 十年先まで談合準備，大手建設互いに「希望工区図」“縄張り”で優先権主張（11月29日付）。
- ㉙ 自民に献金パイプ，静岡県下の建設業協会，賦金の他に割当制（同上）。
- ㉚ 電話取り付け工事，大手業者が独占受注，10年連続の企業も，公取委近く改善「警告」，全国的に談合常習化？（12月1日付）。

以上のように，建設業界における“光と影”の両面のうち，ついに“影”の部分がようやくその一端を浮き彫りにされはじめた。『朝日新聞』などの大新聞に連日のように大見出しで取りあげられている建設業界の“談合”“不正入札”“建設汚職”の実態は，まだまだ“氷山の一角”にすぎないのであろうと推察される。筆者にとっては，今更のごとく驚くに値しない問題であり，建設産業の構

造的特質を理解する者にとっては、まさに“古くして新しい問題”と受け止められる向きも多いであろう。なぜなら、工事の受注をめぐる“談合”は、古くは明治期の、工事請負制度の初期にまでさかのぼれば、関東では“金筋”，関西では“団子取り”と称する暴力団が寄生していて，“談合”というよりは、むしろ暴力そのものによって工事区画が守られたり、あるいは破られ、あるいは喰いものにされたという歴史があったと伝えられている<sup>(49)</sup>。

建設業は受注産業としての特性をもっている。官公庁から発注される公共工事を受注するには、何よりもその企業の“実績”と“資格”がものをいう。“実績づくり”のためには、「たとえ、不正手段を用いてもよい、受注さえできれば何とかなる」という業者の態度から、激烈な“受注合戦”をつうじてダンピング競争となる場合も少なくない。また、これが“建設汚職”を生みやすい土壌を形成する。

建設工事の場合、一般競争契約、制限付き一般競争契約、指名競争契約および随意契約があり、予定価格が500万円を超える場合は会計法において、一般競争契約が原則とされている。しかし、実際には一般競争によるものは僅か1.6%にすぎない。これに代って一般化しているのが指名競争の98.4%で、随意契約は10.3%の割合となっているのが実情である。指名競争契約においては、指名業者数をなるべく10人以上と定めているにもかかわらず、指名業者数5人以下の件数が半数以上を占めている。競争参加者の指名の偏りを避けるための措置については、特別の措置を講じている機関が4割あり、措置を講じている機関でも契約の相手方の選定のための審議機関を設置しているのは、本省庁で6.4%、地方支分局で21.8%と少なく、大部分の機関では契約事務を担当する者（課）が指名実績を把握し、措置しているのが現状であるという。以上の結果は、行政管理庁が1980年（昭和55年）7月から9月にかけて全省庁を対象に実施した調査によるものである<sup>(50)</sup>。

建設汚職は、このような事態を背景として、発注者が本来、客観的かつ公正であるべきはずの業者のランク付け、指名業者の選定および予定価格調書の作成をめぐる発生するケースが多い。とくに、発注者が権力を乱用して「寄付」あるいは金品を強要したり、特定の政治家がヤミの政治資金かせぎのために業者指名に介入したり、官公庁から“天下り”の役職者が、顔と過去の実績にものをいわせて、本来、 $\textcircled{R}$ であるはずの「予定価格」の情報を不当に入手するなど、さまざまな場合に起こりうる<sup>(51)</sup>。

“談合”が違法であるか否かについての法的解釈にも両論があるし、“談合”＝“悪”と決めつける考え方も、筆者は同意できない。むしろ、より大事なことは、悪質な不正行為、建設汚職、裏J・Vなどによって不当な利益を占有するような行為と、中小業者が「公正な価格を害しない範囲」において、自衛策としての工事配分方式の最低のルールを確認したうえでの“談合”<sup>(52)</sup>までも、すべて否認するような見解には疑問をいだかざるをえない。いま、もっとも重視すべき問題点は、政・官・財の複合的体制と密着して、巨額の官公需の受注を占有し、国民の血税を乱費して省みない一部大手ゼネコンの反国民的な行為を許容せず、厳重な国民的監視と民主的規制を強化することによって、建設業界の民主化をすすめ、構造的腐敗の根を絶ち切ることにあるといえる。

(注)

- (1) かつて「建築経済学に対する方法論的緒言」(1949年)を発表された徳永勇雄氏は、「建設業を一つの独立した産業と考え、産業として見た場合の建設業をその構造的側面ならびに機能的側面より分析し、建設業に対する認識の論理を樹立しよう」と試みられている(『建設業の構造と機能』、建築学大系編集委員会編『新訂・建築学体系3 建築経済』、彰国社、1971年、163—206ページ)。
- (2) 内山尚三『増補・転換期の建設業』、清文社、1974年、3ページ。
- (3) 同上書、4ページ。
- (4) 同上書、5ページ。
- (5) 日本土木建築請負業者連合会編『我国の土木建築事業』、同連合会、1934年、6—7ページ。
- (6) 同上書、1ページ。
- (7) 『全国建設業協会沿革史』、全国建設業協会、1973年、1—2ページ。
- (8) 建設業に直接関係のない社会人(対象は全国各地の一般成人男女335名)が、現在、建設業をどのように見ているかについて、日刊建設産業新聞社が行った調査によると、「あなたの建設業に対するイメージは？」という設問にたいする回答のうち、第1位は「ビル・ビル建築」、第2位は「住宅・家」、第3位は「道路・道路工事」で、以下「ヘルメット」「工事現場」「大工」「ダム・ダム建設」とつづく。ところが、次のようなマイナス・イメージも多かった。すなわち、「土建屋」「土方」「重層下請・搾取」「危険な仕事」「田中角栄」「汚職」「ガラが悪い」「談合」「手抜き工事」「騒音」「タコ部屋」「やぼったい」「景気に敏感」「権力に弱い」「汚い」などである(菊岡俱也『建設業—新しい産業理念の確立のために—』、東洋経済新報社、1980年、5ページ)。
- (9) 菊岡俱也、同上書、14ページ。
- (10) 『全国建設業協会沿革史』、前掲書、161—162ページ。
- (11) 同上書、146—148ページ。
- (12) 独占分析研究会編『日本の独占企業・4』、新日本出版社、1970年、114ページ。
- (13) 建設省編『建設白書』(昭和54年版)、大蔵省印刷局、1979年、182—183ページ。
- (14) 川上則道「社会資本充実政策における道路の位置と役割」、政治経済研究所『政経研究』、第20号、10ページ。
- (15) 建設省三十年史編集委員会編『建設省三十年史』、建設省、1978年、321—322ページ。
- (16) 一般に需要創出効果の大きい代表例は公共事業投資だといわれているが、公共事業投資の難点は、需要効果が鉄、セメントなどに偏重しがちなことである。  
その逆に、裾野が広い業種といえば、よく自動車産業があげられるが、自動車1台当たりの部品点数は約3万点である。これにたいし、一戸建て住宅の部品点数は約10万点、マンションでも5万点に達し、裾野の広さという点では、自動車産業は住宅建設業におよびもつかない(『読売新聞』1981年11月26日付)。
- (17) 今日の住宅問題の焦点は、住宅の「量的充足」から「質的充足度」に移行したといわれている。しかし、「量的充足」にしても、建設省の大都市圏を対象とした「空き家実態調査」(1980年10月)によれば、空き家全体の85%は借家であり、73%は共同住宅で、また老朽度では修理を要しないものは46%、設備状況では空き家全体の34%は「便所共有」、「浴室なし」が61%という状態である。さらに建設省の「住宅需要実態調査」(1978年)によれば、「住宅に困っている」世帯は全国で38.9%、3大都市圏では42.1%を占め、「住宅に困っている理由」の第1は全国で、「住宅が狭い」が35.3%と最も多く、次に「建物がいたんでいる」(12.0%)、「便所、風呂、台所などの設備が不十分」(11.4%)などが目立っている(奥地正「転換期の住宅問題」『立命館経済学』、第29巻第5号、1980年12月、63—64ページ)。  
なお、戦後、政府の住宅政策は一貫して持ち家誘導型の量的充足政策に傾斜してきたが、現在、都市住民にとって深刻な「構造的住宅難の典型的例は、『遠・高・狭』の住宅供給に対する不満と、『近・安・広』の住宅に対する国民の根強い潜在的需要との同時的存在によって示される」(五井一雄「住宅問題と住宅政策——構造的住宅難と民間借家対策——」、中央大学『経済学論纂』、第21巻第6号、1980年11月、2ページ)。

- (18) 日本住宅公団労働組合『住宅政策の提言——国民本位の住宅政策・国民のための住宅公団をめざして』, 1981年3月, 7ページ。
- (19) 「最近における住宅投資動向について」, 『調査月報』, 日本銀行調査統計局, 1981年4月号, 4ページ。
- (20) 『読売新聞』1981年11月25日付。
- (21) 西山卯三・宮本憲一「対談・住宅問題と都市の論理」『経済』, 1981年8月号, 17ページ。
- (22) 日本住宅公団労働組合, 前掲書, 7ページ。
- (23) 全国公団住宅自治協議会, 全国公営住宅協議会, 全国借地借家組合連合会, 日本住宅公団労働組合など住宅関係4団体は, 1981年(昭和56年)2月, 「深刻な住宅事情の改善をはかり, 国民本位の住宅政策の確立を要求する運動をすすめるために」という共同声明を発表した。この共同声明には, ①国民本位の住宅に関する基本法の制定, ②公共賃貸住宅中心の住宅供給, ③高地価の抑制, ④高家賃の押しつけやめよ, ⑤日本住宅公団の統合では「住宅に困窮する勤労者のために」を堅持せよ, ⑥政府は国民に開かれた住宅行政を行うこと, などがうたわれており, 社会的なひろがりをもった住宅要求運動を恒常的にすすめていく方針を明らかにした(木原正彦「注目される住宅政策要求運動」『賃金と社会保障』, 1981年4月上旬号, 45ページ以下参照)。
- (24) 永野修一「昭和56年にむかって——不況克服の強化方針——」, 全京都建設協同組合『協組ニュース』, 第141号, 1981年3月, 2ページ。
- (25) 日本建設業団体連合会『建設業の展望——新たな発展を目指して——』, 1979年, 4—5ページ。
- (26) 『全国建設業協会沿革史』前掲書, 148ページ。
- (27) 中小企業庁編『中小企業白書』(昭和56年度版), 34—37ページ。
- (28) 北海道建設業審議会『本道における建設業の健全な発展と振興を図るため, その経営の近代化に関する方策についての答申』(昭和55年6月30日), 1—2ページ。
- (29) 北海道土木部『北海道における建設業の概況』(昭和55年度版), 1981年3月, 4—5ページ。
- (30) 太田創「道内建設業の展開と実態」, 北海道経済研究所『北海道経済』, 第198号, 1981年4月, 26ページ。なお, 本稿における北海道の建設業の現状分析については, とくに太田氏の論稿に負う点が多い。
- (31) 大札幌建友会・建築委員会『公共建築工事の諸経費・仮設工事調査報告書』, 1981年10月, 3ページ。
- (32) 北海道建設業協会・建築委員会『公共建築工事の諸経費・仮設工事費他調査報告書』, 1981年11月, 6ページ。
- (33) 以下の叙述は主として, 三菱銀行調査部『調査』, 第311号(1981年3月)に依拠している点が多い。
- (34) 並木信義編『日本の住宅産業——その成長力を探る——』, 日本経済新聞社, 186ページ。
- (35) 三菱銀行調査部, 前掲誌, 29ページ。
- (36) 椎名恒『住宅建築の動向と建設業者・労働者の組織状況』, 研究資料, 産業・労働シリーズ, No. 1, かながわ総合科学研究所, 1981年7月, 10ページ。以下の叙述は, 主として同資料に依拠している。
- (37) 守友裕一「建設業における労働力需給と雇用実態に関する研究(1)——建設労働に関する文献資料考察——」『北海道労働研究』, 第124号, 1978年3月, 16ページ。
- (38) 中村賀光『建設業界』, 教育社, 1979年9月, 3ページ。
- (39) 建設大臣官房広報室編『建設産業の動向』(建設双書) 1965年, 177ページ。守友裕一「建設業における労働力需給と雇用実態に関する研究(1)——建設労働に関する文献資料考察——」『北海道労働研究』, 第124号, 1978年3月, 16ページより引用。
- (40) 加藤佑治『現代日本における不安定就業労働者(上)』, お茶の水書房, 1980年4月, 97—98ページ。  
なお, 戦後日本における重化学工業の形成過程の特質については, 二瓶敏「戦後日本資本主義の諸画期」, 島崎美代子「戦後重化学工業の創出と『国家独占資本主義』機構」, 『講座・今日の日本資本主義』(第2巻), 大月書店, 1981年11月, 参照。
- (41) 加藤佑治, 前掲書, 115ページ。
- (42) 中村賀光, 前掲書, 126—127ページ。
- (43) 渡辺正敏「現場監督者のための土木施工・第10巻——現場の工務事務」, 菊地俱也『建設業——新しい産業理念の確立のために——』, 東洋経済新報社, 1980年11月, 29—30ページより引用。

- (44) 『建設業界上位10社の経営比較』, 教育社, 1980年10月, 266ページ。
- (45) 全国商工会連合会編『建設業小百科——その経営と法律知識——』, 同友館, 1980年11月, 32—33ページ。
- (46) 『日本経済新聞』, 1981年12月3日付。
- (47) 伊藤正春「建設業の諸問題」『建設業振興』, 第6巻第11号, 1981年11月, 4ページ。
- (48) 多田公人「建設業はどこへゆく」, 同上誌, 7ページ。
- (49) 古川修『日本の建設業』, 岩波書店, 1963年8月, 46ページ。
- (50) 『北海道建設新聞』, 1981年11月21日付。
- (51) 菊岡俱也, 前掲書, 94ページ以下の「建設汚職の構図」参照。
- (52) 談合問題についての基本的な考え方については、『建設業はいま』, 日刊建設通信新社, 1980年2月, 91—103ページ, 「談合: 弱者の団結権が何故非難を」, 村松武「重大な転換期にあたり, 指名入札制度の改革を提言する」『中小企業家しんぶん』, 1981年12月15日付, 同「公開, 民主, 公平めざし官公庁入札制度の改革を」『住まいの友』第54号などを参照されたい。

## II 中小建設業経営の実態調査分析

### (1) 調査対象と資料の限定

この実態調査は、東京中小企業家同友会の建設部会・建設政策委員会が、「中小建設業の中期ビジョン」を作成するための基礎資料を得ることを目的として、1979年（昭和54年）11月に実施したものである。以下は、このアンケート調査の集計結果について分析したものである。

- (1) 調査実施時期 1979年11月末日。
- (2) 調査対象 中小企業家同友会全国協議会（中同協）に加盟する建設業関係会員（約1,700社）。
- (3) 調査の方法 全国各地の同友会事務局をつうじて当該会員各社に調査票を配布し、記入済みの調査票を中同協の事務局宛に郵送によって回収した。
- (4) 調査票の回収状況 1979年12月26日現在, 426票（回収率25%）。
- (5) 有効回答票数 416票。
- (6) 本社所在地別にみた回答票数の内訳
  - ① 北海道……………143 (34.4%)
  - ② 東北・北関東（福島, 長野, 群馬を含む）……………30 (7.2%)
  - ③ 首都圏（東京, 神奈川, 千葉, 埼玉を含む）……………66 (15.9%)
  - ④ 東海（愛知, 岐阜を含む）……………51 (12.3%)
  - ⑤ 近畿（滋賀, 京都, 兵庫を含む）……………55 (13.2%)
  - ⑥ 中国・四国……………40 (9.6%)
  - ⑦ 九州……………31 (7.4%)

## (2) アンケート調査にもとづく実態分析

### (1) 地域別にみた調査対象企業の特徴

調査票の回収状況を本社所在地別に分類してみると、前記のような結果となり、北海道が143社で全体(416社)の34.4%を占めて第1位。2位の首都圏66社(15.9%)以下を2倍以上も大きく引き離していることが注目される。

このことは、北海道中小企業家同友会(会員数約3,000社、会員数全国第1位)に建設関連業の会員数が他府県の同友会に比べて相対的に多いという事情を反映しているものと思われる。しかし、それだけではない。調査票の回収に当たった同友会事務局の熱意と積極的な取り組みが、回収率にもそのままあらわれているのではなかろうか。

その意味において、とりわけ、首都・東京における回収率の低さは、一考を要する。実際の中小建設業の都道府県別分布状況と比較すると、いかにも不自然であり、この調査結果について本社所在地別企業数を基軸とするクロス集計の分析に難点を残すことにもなった。以下の分析において、とくに本社所在地別に考察する場合には、この点に留意する必要がある。ちなみに、「事業所統計表」から抽出した事業所数による都道府県別の順位を表示すると第26表ようになる。一見して、東京都の圧倒

第26表 事業所数による都道府県別順位

順位	都道府県	事業所数
①	東京都	45,636
②	大阪府	25,143
③	神奈川県	22,584
④	愛知県	21,244
⑤	北海道	19,615
⑥	埼玉県	19,557
⑦	兵庫県	18,760
⑧	新潟県	17,849
⑨	福岡県	16,911
⑩	静岡県	16,437
⑪	千葉県	15,484
⑫	茨城県	13,346
⑬	長野県	13,230
⑭	広島県	10,541
⑮	福島県	10,368
⑯	宮城県	10,163
⑰	群馬県	10,006
⑱	岐阜県	9,162
⑲	京都府	9,100
⑳	三重県	9,087

〔資料〕総理府統計局『事業所統計調査』(昭和53年)より作成。

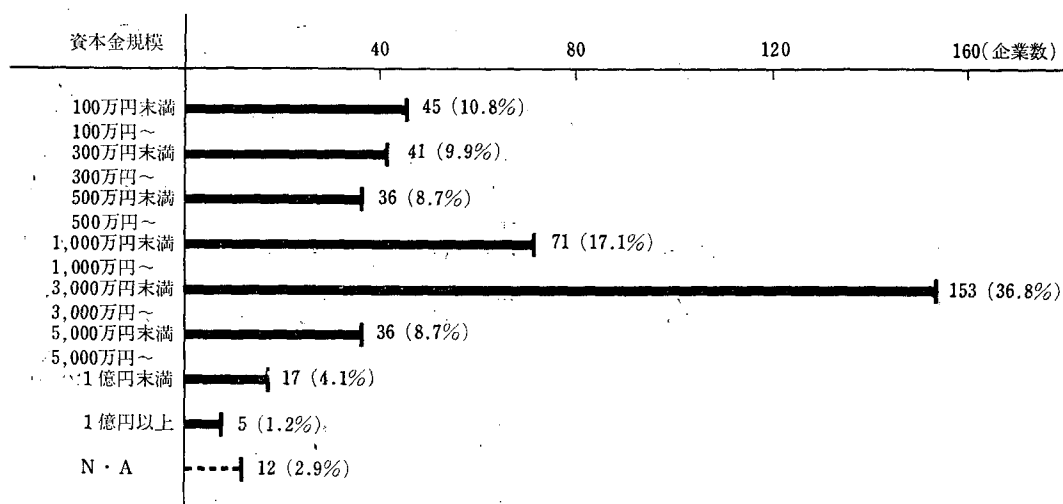
的優位は明瞭であり、東京都について巨大都市を擁する大阪、神奈川、愛知などの府県はいずれも2万以上の事業所をかぞえており、建設業の都市型産業的性格の一面をあらわしている。北海道が第5位に入っているのは注目されるが、これは膨大な土木・建築工事の需要に依拠する大小の建設業がいかに多く集積しているかを物語っている。

そこで、まず、資本金規模別に企業数の割合をみてみよう。第29図によると、資本金1,000万円～3,000万円未満の企業がもっとも多く、153社(36.8%)で他を大きく引き離していることが目につく。次に500万円～1,000万円未満が71社(17.1%)、両者を合わせると53.9%となり、調査対象企業の半数以上を占める。これにたいして500万円未満の企業は29.4%、また1億円以上の大企業は1.2%にすぎず、資本金規模別にみると、調査対象企業における中規模企業層の比重の大きいことが特徴として把握される。これを1978年(昭和53年)3月末現在の建設省計画局建設課の調査結果と比較すると、1,000万円～5,000万円未満の企業の割合はわずか7.0%にすぎないのに、われわれの調査では、45.5%も占めており、両者の間に顕著な差異がみられる。このことは、中小企業家同友会に加盟している建設業関連会員の企業規模が相対的に大きく、資本金1億円以上の大企業も少数ではあるが加盟しており、全体として資本金1,000万円～3,000万円クラスの中規模企業の比重がきわめて高いことを端



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

第29図 資本金規模別企業数の構成



第27表 本社所在地別・資本金規模別企業数

	無回答	200万円未満	200～300万円未満	300～500万円	500～1,000万円	1,000～3,000万円	3,000～5,000万円	5,000～1億円	1億円以上	計
北海道	—	7 (4.9)	10 (7.0)	11 (7.7)	26 (18.2)	59 (41.2)	21 (14.7)	6 (4.2)	3 (2.1)	143 (100.0)
東北・北関東	—	4 (13.4)	3 (10.0)	5 (16.7)	7 (23.3)	7 (23.3)	1 (3.3)	2 (6.7)	1 (3.3)	30 (100.0)
首都圏	2 (3.0)	7 (10.6)	9 (13.6)	10 (15.2)	7 (10.6)	27 (41.0)	1 (1.5)	2 (3.0)	1 (1.5)	66 (100.0)
東海	3 (5.9)	12 (23.5)	6 (11.8)	1 (1.9)	6 (11.8)	19 (37.3)	3 (5.9)	1 (1.9)	—	51 (100.0)
近畿	6 (10.9)	7 (12.7)	6 (10.9)	4 (7.3)	9 (16.3)	17 (30.9)	3 (5.5)	3 (5.5)	—	55 (100.0)
中・四国	1 (2.5)	6 (15.0)	5 (12.5)	2 (5.0)	9 (22.5)	12 (30.0)	3 (7.5)	2 (5.0)	—	40 (100.0)
九州	—	2 (6.5)	2 (6.5)	3 (9.7)	7 (22.5)	12 (38.7)	4 (12.9)	1 (3.2)	—	31 (100.0)

的に物語っている。

とくに北海道では、1億円以上の大企業が3社、3,000万円以上の企業は北海道の143社中30社(21%)を占めており、他の府県の同クラスと比較して北海道の中小建設業の規模が相対的に大きいことが看取される(第27表参照)。

これは、本社所在地別にみた年間売上高(年商)別企業者数(第28表)や従業員規模別企業数(第29表)をみても、同様の特徴が把握される。東北・北関東と九州の両地域を除くと、年商1億円～3億円クラスの企業の集中度がもっとも高いが、年商10億円以上の企業の占める割合をみると、北海道の比重の高さがはっきりと読みとれる。また、従業員規模別にみても、ほぼ同じ傾向があらわれてお

第28表 本社所在地別・年間売上高（年商）別企業数

	無回答	1,000万円未満	1,000～5,000万円	5,000～1億円	1億円～3億円	3億円～5億円	5億円～10億円	10億円～20億円	20億円～以上	計
北海道	1 (0.7)	—	8 (5.6)	10 (7.0)	42 (29.3)	16 (11.2)	24 (16.8)	27 (18.9)	15 (10.5)	143 (100.0)
東北・北関東	1 (3.3)	—	3 (10.0)	8 (26.7)	8 (26.7)	5 (16.6)	1 (3.3)	2 (6.7)	2 (6.7)	30 (100.0)
首都圏	—	—	9 (13.6)	12 (18.2)	18 (27.3)	10 (15.2)	11 (16.7)	3 (4.5)	3 (4.5)	66 (100.0)
東海	—	1 (2.0)	7 (13.7)	8 (15.7)	13 (25.5)	10 (19.6)	7 (13.7)	3 (5.9)	2 (3.9)	51 (100.0)
近畿	1 (1.8)	—	5 (9.1)	7 (12.7)	19 (34.6)	12 (21.9)	7 (12.7)	2 (3.6)	2 (3.6)	55 (100.0)
中・四国	2 (5.0)	—	4 (10.0)	5 (12.5)	14 (35.0)	3 (7.5)	8 (20.0)	4 (10.0)	—	40 (100.0)
九州	1 (3.2)	—	1 (3.2)	2 (6.5)	7 (22.6)	7 (22.6)	7 (22.6)	5 (16.1)	1 (3.2)	31 (100.0)

第29表 本社所在地別・従業員規模別企業数

	10人未満	10～10人	20～29人	30～49人	50～99人	100～199人	200～299人	300人以上	計
北海道	31 (21.7)	41 (28.6)	19 (13.3)	22 (15.4)	22 (15.4)	6 (4.6)	2 (1.4)	—	143 (100.0)
東北・北関東	11 (36.7)	10 (32.3)	3 (10.0)	5 (16.7)	1 (3.3)	—	—	—	30 (100.0)
首都圏	34 (51.5)	18 (27.3)	4 (6.1)	7 (10.6)	3 (4.5)	—	—	—	66 (100.0)
東海	21 (41.2)	15 (29.4)	7 (13.7)	5 (9.8)	2 (3.9)	1 (2.0)	—	—	51 (100.0)
近畿	29 (52.8)	11 (20.0)	10 (18.2)	1 (1.8)	2 (3.6)	2 (3.6)	—	—	55 (100.0)
中・四国	17 (42.5)	8 (20.0)	7 (17.5)	5 (12.5)	2 (5.0)	—	1 (2.5)	—	40 (100.0)
九州	6 (19.4)	8 (25.8)	7 (22.6)	8 (25.8)	1 (3.2)	1 (3.2)	—	—	31 (100.0)

り、50人以上の企業の割合では、北海道の21.4%は他の地域と比べてもっとも高い。北海道以外の各地域では、10人未満の小・零細企業の割合がもっとも高く、東北・北関東と首都圏では100人以上の企業はなく、首都圏と近畿では10人未満層が50%を越えているのが注目される。これは、一見、意外に思われるかもしれないが、巨大都市における小規模建設業の集積が根強く存在している事実をあらためて見直す必要があるだろう<sup>(2)</sup>。

また、第30表をみると、資本金規模と従業員規模との大小の相関関係が、かなり明瞭に示されている。すなわち、資本金1,000万円未満層では10人未満の企業の割合がもっとも高く、1,000万円以上の企業とのちがいが認められる。

第30表 資本金規模別・従業員規模別企業数

従業員数 資本金	10人未満	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～199人	200～299人	300人以上
200万円未満	31 (20.8)	11 ( 9.9)	2 ( 3.5)	1 ( 1.9)	—	—	—	—
200万円以上 ～300万円未満	29 (19.5)	9 ( 8.1)	2 ( 3.5)	—	1 ( 3.0)	—	—	—
300万～500万円	18 (12.1)	10 ( 9.0)	4 ( 7.0)	3 ( 5.7)	—	1 (10.0)	—	—
500万～1,000万円	34 (22.8)	25 (22.5)	5 ( 8.8)	6 (11.3)	1 ( 3.0)	—	—	—
1,000万～3,000万円	23 (15.5)	47 (42.4)	38 (66.7)	28 (52.8)	15 (45.5)	2 (20.0)	—	—
3,000万～5,000万円	—	8 ( 7.2)	5 ( 8.8)	11 (20.8)	11 (33.4)	1 (10.0)	—	—
5,000万～1億円	2 ( 1.3)	—	—	4 ( 7.5)	4 (12.1)	5 (50.0)	2 (66.7)	—
1億円以上	—	1 ( 0.9)	1 ( 1.7)	—	1 ( 3.0)	1 (10.0)	1 (33.3)	—
無 回 答	12 ( 8.0)	—	—	—	—	—	—	—
計	149 (100.0)	111 (100.0)	57 (100.0)	53 (100.0)	33 (100.0)	10 (100.0)	3 (100.0)	—

## (2) 企業形態と事業の種別、企業規模

企業形態は、個人経営がわずかに6.3%（26企業）にすぎず、法人が圧倒的に多く93.5%（389社）を占める。前掲の建設省調査によると、個人企業は許可建設業者総数46万のうち、56.1%を占めており、法人企業は半数に満たない。したがって、同友会に加盟している建設業関連の会員会社の法人比率がきわめて高いことを示している。

調査対象企業の業種（業態）の内容は多岐に分かれており、ひと口に“中小建設業”といっても、その業種（業態）の内容は複雑である。現行の建設業法による業者区分は第31表のとおりであるが、ここでは、この業者区分を一応参考にして類型化した。調査対象企業のなかには、建設業法による業者区分に適合しないものも含まれていたもので、本調査では便宜的に次のような8業種に類型化することにした。①設計、②ゼネコン、③専門建設附帯業、④建設資材製造加工販売、⑤建設資材販売、⑥一般土木、⑦不動産、⑧その他。「専門建設附帯業」とは、第31表のうち「左官工事業」以下の専門設備業をすべて包括するものとし、また、建設資材の「製造加工」販売を営むものと、建材販売のものをとを区別して集計した。

以上のように類型化して集計した結果、業者数の順位は次のようになった。1位、専門建設附帯業＝162（38.9%）、2位、ゼネコン＝100（24.0%）、3位、設計＝47（11.3%）、4位、一般土木＝44（10.6%）、5位、建材販売＝20（4.8%）、6位、建材製造加工販売＝19（4.6%）、7位、不動産

第31表 建設業法による業者区分

業 種	
土 木 工 事 業	ゼネコン (下請も含む)
建 築 工 事 業	
大 工 工 事 業	
左 官 工 事 業	
とび・土工工事業	
石 工 事 業	
屋 根 工 事 業	
電 気 工 事 業	
管 工 事 業	
タイル・レンガブ ロック工事業	
鋼 構 造 物 工 事 業	
鉄 筋 工 事 業	
ほ 装 工 事 業	
しゅんせつ工事業	
板 金 工 事 業	
ガ ラ ス 工 事 業	
塗 装 工 事 業	専門建設附帯 業
防 水 工 事 業	
内装仕上工事業	
機械器具設置工事業	
熱 絶 縁 工 事 業	
電 気 通 信 工 事 業	
造 園 工 事 業	
さく井工事業	
建 具 工 事 業	
水道施設工事業	
消防施設工事業	建設業法によ る区分以外の もの
清掃施設工事業	
建 築 設 計 業	
建 材 製 造 加 工 業	
建 材 販 売 業	
不 動 産 業	

＝11 (2.6%)、8位、その他＝6 (1.4%)。専門建設附帯業が全体の40%近くを占めていることは、建設業を支えるうえで多種多様な附帯業の比重とその役割が、いかに大きなものであるかを如実に示していると思われる。

これらの業種を資本金規模別に分類してみると第32表のようになる。設計を除く他の業種は、いずれも1,000万円～3,000万円規模の企業の割合がもつとも高い。ゼネコン、資材製造加工販売、建材販売、一般土木などの業種では、1,000万円以上の企業が60～80%も占めている。不動産の場合、1億円以上の企業が9.1% (9社) で、設計の場合と比べて対照的である。設計では200万円未満層が38.3%で他の業種に比較すると資本金規模の小さいものが多い。これは第30図をみれば、他の業種との企業規模の差異がいっそう明確に把握されよう。

次に業種別にみた従業員規模別企業数の割合をみると、第33表が示すように設計は10人未満の企業が70.2%を占め、資本金規模と同様に零細企業の占める割合が圧倒的に多い。ゼネコン、附帯業、一般土木、不動産などは、20人未満の企業がいずれも50～60%を占めており、従業員規模が大きくなるほど企業数はほぼ規則的に少なくなるという傾向がみられる。各業種の本社所在地別に分類した企業数を参考のために表示しておこう (第34表)。

### (3) 創業年次と経営者の前歴

業種別に各企業の創業年次を調べてみたら第31図に示すような結果が明らかになった。旺盛な設備投資による需要の伸びを背景に、中小建設業への新規参入は昭和30年代に急増してきていることがこの図をみてもはっきりとあらわれている。それにもまして昭和40年代に創業した企業の多い点が注目される。1971年 (昭和46年) 4月、改正建設業法が公布され、翌年4月から施行されたが、この法改正により登録制度から許可制度に切り替えられる直前の1972年 (昭和47年) 3月には19万3,000業者が、いっきよに29万5000業者へと激増した。こうした「かけ込み登録業者」の急増ぶりが、今日の調査結果にもあらわれていると考えられる。すなわち、昭和40年代に152社 (36.5%) が創業し、この時期に中小建設業の集中的な群生をみたのである。

中小建設業の現状と「中期ビジョン」

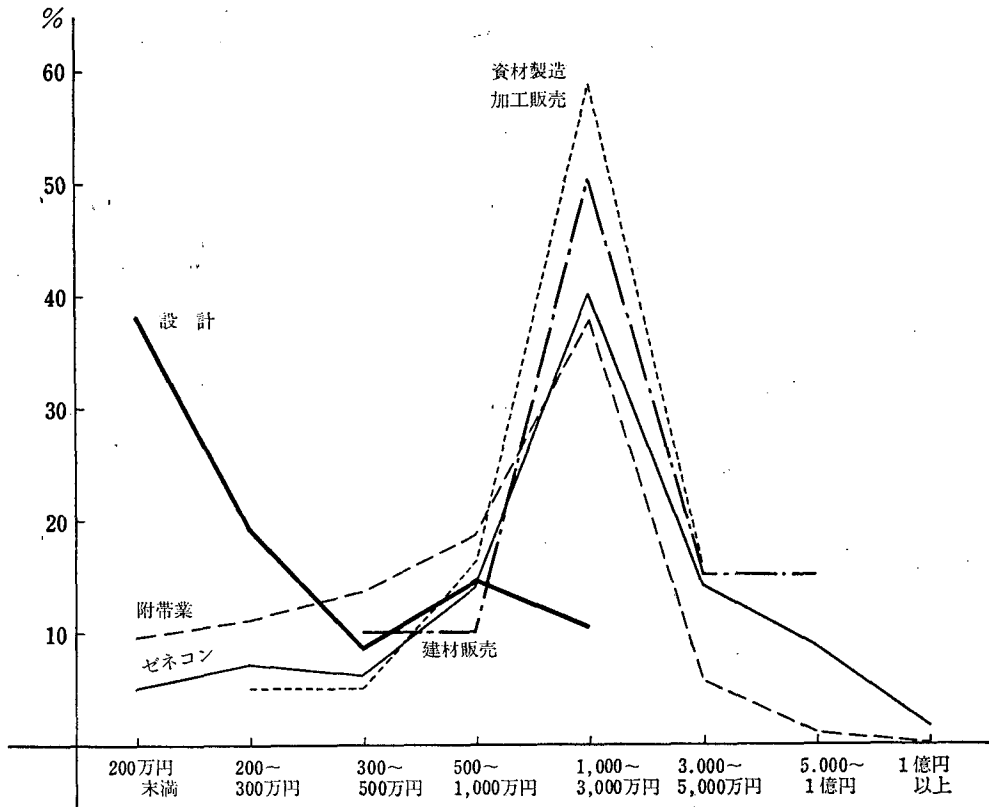
第32表 業種別・資本金規模別企業数

	無回答	200万円 未 満	200～ 300万円	300～ 500万円	500～ 1,000 万円	1,000～ 3,000 万円	3,000～ 5,000 万円	5,000～ 1億円	1億円 以上	計
設 計	4 ( 8.5)	18 (38.3)	9 (19.2)	4 ( 8.5)	7 (14.9)	5 (10.6)	— —	— —	— —	47 (100.0)
ゼ ネ コ ン	3 ( 3.0)	5 ( 5.0)	7 ( 7.0)	6 ( 6.0)	14 (14.0)	40 (40.0)	14 (14.0)	9 ( 9.0)	2 ( 2.0)	100 (100.0)
附 帯 業	4 ( 2.5)	16 ( 9.9)	18 (11.1)	21 (13.0)	29 (17.9)	61 (37.6)	9 ( 5.5)	3 ( 1.9)	1 ( 0.6)	162 (100.0)
資材製造加工販売	—	—	1 ( 5.2)	1 ( 5.2)	3 (15.8)	11 (58.0)	3 (15.8)	—	—	19 (100.0)
建 材 販 売	—	—	—	2 (10.0)	2 (10.0)	10 (50.0)	3 (15.0)	3 (15.0)	—	20 (100.0)
一 般 土 木	—	2 ( 4.6)	3 ( 6.8)	—	11 (25.0)	20 (45.4)	5 (11.4)	2 ( 4.6)	1 ( 2.2)	44 (100.0)
不 動 産	—	2 (18.2)	2 (18.2)	2 (18.2)	1 ( 9.1)	3 (27.2)	—	—	9 ( 9.1)	11 (100.0)
そ の 他	—	1 (16.7)	1 (16.7)	—	3 (50.0)	—	1 (16.6)	—	—	6 (100.0)
無 回 答	1 (14.3)	1 (14.3)	—	—	1 (14.3)	3 (42.8)	1 (14.3)	—	—	7 (100.0)

第33表 業種別・従業員規模別企業数

	10人未満	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～199人	200～299人	計
設 計	33 (70.2)	9 (19.2)	4 ( 8.5)	1 ( 2.1)	— —	— —	— —	47 (100.0)
ゼ ネ コ ン	28 (28.0)	28 (28.0)	16 (16.0)	14 (14.0)	8 ( 8.0)	5 ( 5.0)	1 ( 1.0)	100 (100.0)
附 帯 業	59 (36.4)	45 (27.8)	16 (11.7)	24 (14.8)	12 ( 7.4)	2 ( 1.3)	1 ( 0.6)	162 (100.0)
資材製造加工販売	4 (21.0)	3 (15.8)	6 (31.6)	2 (10.5)	3 (15.8)	1 ( 5.3)	—	19 (100.0)
建 材 販 売	3 (15.0)	4 (20.0)	5 (25.0)	5 (25.0)	2 (10.0)	1 ( 5.0)	—	20 (100.0)
一 般 土 木	12 (27.3)	12 (27.3)	7 (15.9)	6 (13.6)	5 (11.3)	1 ( 2.3)	1 ( 2.3)	44 (100.0)
不 動 産	6 (54.5)	3 (27.3)	—	1 ( 9.1)	1 ( 9.1)	—	—	11 (100.0)
そ の 他	2 (33.3)	3 (50.0)	—	—	1 (16.7)	—	—	6 (100.0)
無 回 答	2 (28.6)	4 (57.1)	—	—	1 (14.3)	—	—	7 (100.0)

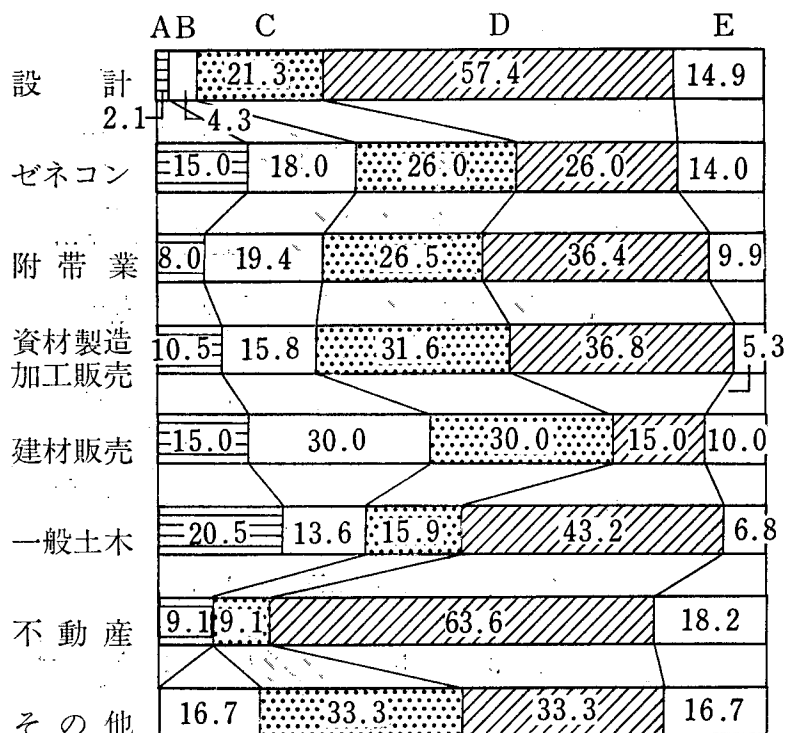
第30図 業種別・資本金規模別企業数の割合



第34表 業種別・本社所在地別企業数

	北海道	東北・北関東	首都圏	東海	近畿	中・四国	九州	計
設計	11 (23.4)	5 (10.6)	11 (23.4)	8 (17.0)	7 (14.9)	3 (6.4)	2 (4.3)	47 (100.0)
ゼネコン	28 (28.0)	5 (5.0)	17 (17.0)	15 (15.0)	15 (15.0)	12 (12.0)	8 (8.0)	100 (100.0)
付帯業	57 (35.2)	15 (9.2)	27 (16.7)	17 (10.5)	12 (7.4)	18 (11.1)	16 (9.9)	162 (100.0)
資材製造加工販売	6 (31.6)	2 (10.5)	3 (15.8)	2 (10.5)	3 (15.8)	2 (10.5)	1 (5.3)	19 (100.0)
建材販売	6 (30.0)	—	1 (5.0)	2 (10.0)	7 (35.0)	2 (10.0)	2 (10.0)	20 (100.0)
一般土木	24 (54.5)	2 (4.6)	4 (9.1)	3 (6.8)	6 (13.6)	3 (6.8)	2 (4.6)	44 (100.0)
不動産	1 (9.1)	1 (9.1)	3 (27.3)	2 (18.2)	4 (36.3)	—	—	11 (100.0)
その他	6 (100.0)	—	—	—	—	—	—	6 (100.0)
無回答	4 (57.1)	—	—	2 (28.6)	1 (14.3)	—	—	7 (100.0)

第31図 業種別・創業年次別企業数 (%)

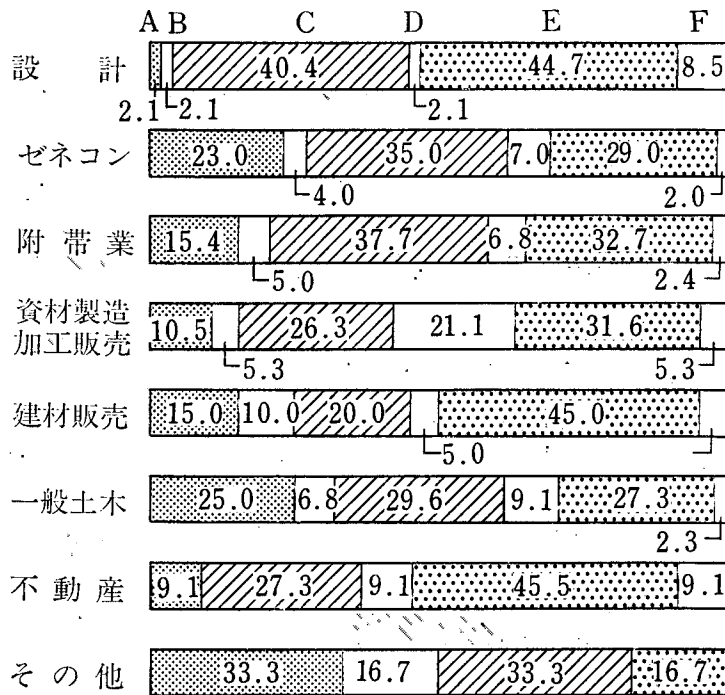


(注) A=昭和20年以前  
B=昭和20年代  
C=昭和30年代  
D=昭和40年代  
E=昭和50年代

次に経営者（事業主）の前歴をみてみよう。「同業他社の従業員」であったものがもっとも多く34.6%（144人），これについて多いのが「最初から独立」したものの33.7%（140人）で，その差はごくわずかである。「先代から引き継ぐ」と答えたものは16.6%（69人）であった。「以前は当社の従業員」であったものは4.8%（20人），「異業種から参入」したものは7.0%（29人）で案外少ない。「異業種」，「その他」のなかには，「脱サラ」3名のほか，自動車販売業，自動車整備業，石炭鉱業，燃料商，鉄工業，社団法人の事業，選挙による（協同組合理事）などが各1名含まれている。

第32図は業種別に経営者の前歴を比較してみたものである。「先代から引き継ぐ」ものの割合が比較的高い業種は，「ゼネコン」（23.0%），「一般土木」（25.0%），「その他」（33.3%）で，「同業他社の従業員」の割合が比較的高い業種は，「設計」（40.4%），「ゼネコン」（35.0%），「附帯業」（37.7%）などである。さらに，「前歴なく最初から独立」の割合が比較的高い業種は，「設計」（44.7%），「建材販売」（45.0%）などが目だつ。

第32図 業種別にみた経営者の前歴 (%)



(注) A=先代から引き継ぐ  
 B=以前は当社の従業員  
 C=同業他社の従業員  
 D=異業種からの参入  
 E=前歴なく最初から独立  
 F=その他

#### (4) 主な受注分野

主な受注分野は第35表が示すように、居住・産業併用建築物 (28.6%)、居住専用建築物 (23.8%) が群を抜いて多い。両者で52.4%と過半数を占める。公共用建築物は14.7%となっているが、「その他」のなかに記入されているもののうち、公共土木測量、用地測量、しゅんせつ、福祉調査、グラウンド工事、道路、電気設備、舗装、官公庁安全設備などは、公共用建築物に含まれるのではなかろうか。ともあれ、中小建設業の主たる受注分野は、予想されたとおり、住宅需要に大半を依存しているという事実が、これによってはっきりと確認された。



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

第35表 業種別にみた受注分野別企業数 (%)

	居住専用建築物	居住・産業併用建築物	農林・水産用建築物	鉱工業用建築物	商業・サービス業用建築物	公共用建築物	医療保健用建築物	一般土木	その他	無回答
設計	27.7	25.5	—	—	19.2	19.2	—	2.1	2.1	4.3
ゼネコン	30.0	37.0	—	1.0	7.0	13.0	1.0	7.0	2.0	2.0
附帯業	19.4	30.9	1.9	2.5	11.1	17.3	—	—	13.0	4.3
資料製造加工販売	15.8	21.1	—	—	5.3	21.1	—	10.5	21.1	5.3
建材販売	20.0	35.0	—	5.0	10.0	—	—	15.0	15.0	—
一般土木	15.9	11.4	—	—	—	13.6	—	47.7	11.4	—
不動産	81.8	—	—	—	—	—	—	—	—	9.0
その他	—	16.7	—	16.7	16.7	16.7	—	—	33.3	—
業種不明	28.6	42.9	—	—	—	—	—	14.3	14.3	—
計	23.8 (99)	28.6 (119)	0.7 (3)	1.7 (7)	9.1 (38)	14.7 (61)	0.2 (1)	8.4 (35)	9.6 (40)	3.1 (13)

(注) ( ) 内は企業数。

第36表 業種別にみた年間売上高 (年商) 別企業数 (%)

	1,000万円未満	1,000万円～5,000万円	5,000万円～1億円	1億円～3億円	3億円～5億円	5億円～10億円	10億円～20億円	20億円以上	無回答
設計	2.1	53.1	29.8	12.8	—	—	—	—	2.1
ゼネコン	—	—	6.0	26.0	14.0	19.0	20.0	15.0	—
附帯業	—	6.7	17.3	37.0	18.5	14.2	4.9	0.6	1.2
資料製造加工販売	—	5.3	5.3	15.8	21.0	26.3	10.5	10.5	5.3
建材販売	—	—	—	15.0	15.0	25.0	40.0	5.0	—
一般土木	—	—	2.3	36.4	18.2	13.6	15.9	9.0	4.6
不動産	—	—	9.1	18.1	18.1	36.4	9.1	9.1	—
その他	—	16.7	—	33.3	33.3	—	—	—	16.7
業種不明	—	—	14.3	42.9	—	42.9	—	—	—
計	0.2 (1)	8.9 (37)	12.5 (52)	29.1 (121)	15.1 (63)	15.6 (65)	11.1 (46)	6.0 (25)	1.4 (6)

(注) ( ) 内は企業数。

(5) 年間売上高 (年商) の状況

各企業の年間売上高を調べてみた結果、年商1億円～3億円規模のものが29.1% (121社) でもっとも多かった。しかも、年商1億円未満の企業が21.6% (90社) であるのにたいし、年商3億円以上の企業が47.8% (199社) で前者の2.2倍以上も占め、そのうち年商20億円以上の企業が25社も含まれていることは注目すべきであろう。

これを業種別にみたのが第36表である。設計の場合、年商1,000万円～5,000万円クラスの企業が5割以上も占め、3億円以上の企業は見当たらない。これにたいし、ゼネコン、附帯業、一般土木などは、年商1億円～3億円クラスの企業の割合がもっとも高い。年商20億円以上の企業の割合ではゼネコンの15.0%がもっとも多い。資材製造加工販売、建材販売、不動産などの業種では、年商5億円～10億円クラスの企業の割合が、それぞれ26.3%、25.0%、36.4%を占めてもっとも多い。年商10億円

第37表 資本金規模別・売上高別企業数

売上高 資本金	無回答	1,000万円 未 満	1,000～ 5,000万円	5,000～ 1 億円	1 億円～ 3 億円	3 億円～ 5 億円	5 億円～ 10億円	10億円～ 20億円	22億円 以上
200万円未満	1 (16.7)	1 (100.0)	18 (48.7)	11 (21.1)	11 ( 9.1)	2 ( 3.2)	— —	1 ( 2.2)	— —
200～300万円	2 (33.3)	— —	8 (21.6)	15 (28.8)	13 (10.7)	2 ( 3.2)	— —	1 ( 2.2)	— —
300～500万円	— —	— —	2 (5.4)	12 (23.1)	14 (11.6)	4 ( 6.3)	1 (1.5)	1 ( 2.2)	2 ( 8.0)
500～1,000万円	— —	— —	3 ( 8.1)	8 (15.4)	43 (35.5)	13 (20.6)	2 ( 3.1)	2 ( 4.3)	— —
1,000～3,000万円	2 (33.3)	— —	1 ( 2.7)	3 ( 5.8)	34 (28.1)	39 (61.9)	49 (75.4)	21 (45.6)	4 (16.0)
3,000～5,000万円	— —	— —	— —	— —	— —	2 ( 3.2)	11 (17.0)	16 (34.8)	7 (28.0)
5,000～1 億円	1 (16.7)	— —	— —	— —	2 ( 1.7)	— —	1 ( 1.5)	4 ( 8.7)	9 (36.0)
1 億円以上	— —	— —	— —	— —	— —	1 ( 1.6)	1 ( 1.5)	— —	3 (12.0)
無 回 答	— —	— —	5 (13.5)	3 ( 5.8)	4 ( 3.3)	— —	— —	— —	— —
計	6 (100.0)	1 (100.0)	37 (100.0)	52 (100.0)	121 (100.0)	63 (100.0)	65 (100.0)	46 (100.0)	25 (100.0)

第38表 従業員規模別・売上高（年商）規模別企業数

売上高 従業員数	無回答	1,000万円 未 満	1,000～ 5,000万円	5,000～ 1 億円	1 億円～ 3 億円	3 億円～ 5 億円	5 億円～ 10億円	10億円～ 20億円	20億円 以上
10人未満	2 (33.3)	1 (100.0)	37 (100.0)	38 (73.1)	57 (47.1)	11 (17.5)	3 ( 4.6)	— —	— —
10人～19人	1 (16.7)	— —	— —	13 (25.0)	44 (36.4)	27 (42.9)	19 (29.2)	7 (15.2)	— —
20～ 29人	2 (33.3)	— —	— —	1 ( 1.9)	12 ( 9.9)	15 (23.8)	16 (24.6)	11 (23.9)	— —
30～ 49人	— —	— —	— —	— —	6 ( 4.9)	8 (12.7)	14 (21.6)	19 (41.3)	6 (24.0)
50～ 99人	— —	— —	— —	— —	2 ( 1.7)	2 ( 3.1)	11 (17.0)	7 (15.2)	11 (44.0)
100～199人	1 (16.7)	— —	— —	— —	— —	— —	1 ( 1.5)	1 ( 2.2)	7 (28.0)
200～299人	— —	— —	— —	— —	— —	— —	1 ( 1.5)	1 ( 2.2)	1 ( 4.0)
計	6 (100.0)	1 (100.0)	37 (100.0)	52 (100.0)	121 (100.0)	63 (100.0)	65 (100.0)	46 (100.0)	25 (100.0)

中小建設業の現状と「中期ビジョン」

以上の企業の割合は、ゼネコン 25.0%、附帯業 5.5%、資材製造加工販売21.0%、建材販売45.0%、一般土木24.9%、不動産18.2%などである。このうち、とくに建材販売の45.0%という割合は、他の業種と比べて群を抜いており、この業種の年商の大きさを誇示するものであろう。

資本金規模別および従業員規模別に年商をクロスしてみた結果は、第37表と第38表に示すとおりである。これらをみると、明らかに資本金規模および従業員規模と年商の規模との間に、明確な相関関係が存在していることがわかる。すなわち、資本金規模が大きくなるにともなって、年商の規模別最多割合のグレードも次第に上昇していくことが明らかに読みとれる。これと、ほぼ同じような傾向が従業員規模と年商の規模別企業数の割合にもあらわれている。

次に過去2～3年間の売上高（年商）の推移をみてみよう。

石油ショック以降、建設投資の回復がはかばかしくない状態がつづき、昭和50年度は、前年度対比の名目でみてもマイナス1.8%を記録した。その後、建設投資の回復につれて、昭和51年度は、まず、民間工事の受注が増加し、公共工事の受注も1割弱の増加をみせ、全体としては前年度より1割強受注が増加した。昭和52年度に入って、公共投資主導型の経済運営にみる公共工事の増加を反映して、公共工事の受注が活発となり、前年度とは逆に民間工事の受注は停滞したものの、全体としては2割弱の増加となった。昭和53年度は、公共工事の受注が依然好調なのに加えて、民間からの受注も大幅に増加し、中小建設業の受注が上向いた。このため、未消化工事月数も昭和53年度に入ってから5カ月という高水準を維持した。

第39表 資本金規模別にみた売上高（年商）の推移

	無回答	大幅に 伸びた	いくらか 伸びた	横ばい 状態	いくらか 減	大幅に 減	上下の変動 が大きい
200万円未満	— —	3 ( 4.2)	27 (11.7)	12 (15.0)	1 ( 6.2)	— —	2 (20.0)
200～300万円	1 (25.0)	6 ( 8.3)	19 ( 8.2)	11 (13.8)	2 (12.5)	1 (33.3)	1 (10.0)
300～500万円	1 (25.0)	3 ( 4.2)	20 ( 8.7)	11 (13.8)	1 ( 6.2)	— —	— —
500～1,000万円	— —	14 (19.4)	35 (15.1)	13 (16.2)	6 (37.6)	— —	3 (30.0)
1,000～3,000万円	1 (25.0)	30 (41.7)	94 (40.7)	22 (27.5)	3 (18.8)	2 (66.7)	1 (10.0)
3,000～5,000万円	1 (25.0)	11 (15.3)	15 ( 6.5)	5 ( 6.3)	2 (12.5)	— —	2 (20.0)
5,000～1億円	— —	4 ( 5.5)	10 ( 4.3)	3 ( 3.7)	— —	— —	— —
1億円以上	— —	1 ( 1.4)	3 ( 1.3)	— —	1 (6.2)	— —	— —
無 回 答	— —	— —	8 ( 3.5)	3 ( 3.7)	— —	— —	1 (10.0)
計	4 (100.0)	72 (100.0)	231 (100.0)	80 (100.0)	16 (100.0)	3 (100.0)	10 (100.0)

第40表 資本金規模別・今後の売上高増減見通し

	無 回 答	大幅に伸び る見込み	いくらか伸 びる見込み	横ばい状態 がつづく	いくらか減 少の見込み	大幅に減少 する見込み	見通しが たたない
200万円未満	— —	1 ( 3.7)	21 ( 9.9)	19 (14.6)	4 (13.8)	— —	— —
200万円以上 ～300万円未満	1 (50.0)	1 ( 3.7)	24 (11.3)	11 ( 8.5)	2 ( 6.9)	1 (14.3)	1 (12.5)
300万～500万円	1 (50.0)	3 (11.1)	15 ( 7.0)	13 (10.0)	1 ( 3.5)	2 (28.5)	1 (12.5)
500万～1,000万円	— —	2 ( 7.4)	41 (19.2)	20 (15.4)	5 (17.2)	2 (28.5)	1 (12.5)
1,000～3,000万円	— —	13 (48.2)	79 (37.1)	45 (34.6)	11 (37.9)	1 (14.3)	4 (50.0)
3,000～5,000万円	— —	4 (14.8)	16 ( 7.5)	10 ( 7.7)	4 (13.8)	1 (14.3)	1 (12.5)
5,000～1億円	— —	2 ( 7.2)	9 ( 4.2)	6 ( 4.6)	— —	— —	— —
1億円以上	— —	1 ( 3.7)	1 ( 0.5)	1 ( 0.8)	2 ( 6.9)	— —	— —
無 回 答	— —	— —	7 ( 3.3)	5 ( 3.8)	— —	— —	— —
計	2 (100.0)	27 (100.0)	213 (100.0)	130 (100.0)	29 (100.0)	7 (100.0)	8 (100.0)

今回実施した調査においても、当初の予想に反して、いわゆる「低成長経済」のもとで売上高は「いくらか伸びた」(55.5%)、「大幅に伸びた」(17.3%)という明るい回答が目立った。それにたいして、「いくらか減少」または「大幅に減少」と答えたものはきわめて少なく、「横ばい状態」が19.2%であった。

こうした動向について資本金規模別にみると、第39表に示すような結果となった。売上高が「大幅に伸びた」、あるいは「いくらか伸びた」と回答する企業の割合は、資本金1,000万円～3,000万円規模のものに非常に多く、それぞれ4割以上を占めている。

では、今後の売上高(年商)について、どのような見通しをもっているのだろうか。これについては、「いくらか伸びる」が51.2%、「大幅に伸びる」が6.5%という強気の見通しをもっている経営者が目立っている。その反面、売上高減少の見通しをもつものは少数であり、むしろ、「横ばい状態がつづく」とするものが31.3%を占めている。「見通しがたたない」と困惑しているものは、わずか1.9%(8人)にすぎない。

したがって、今後の売上高の見通しについて、手放しに楽観視するものが少ないと同時に、極端に悲観視するものも少なく、今後も「いくらか伸びる」か、あるいは「横ばい状態がつづく」ののではないかと予測しているものが大半であるとみなしてよいであろう。これを資本金規模別に示したのが第40表である。

# (6) 売上高（年商）に占める官公需受注高の割合

売上高（年商）に占める官公需の受注高がどの程度の割合なのか、これは中小建設業の特質を考察する場合、重要な問題点の一つである。

調査対象企業のなかで、官公需受注が「ゼロ」と答えたものが22.4%（93社）、10～20%と30～50%が同じ割合で両方とも14.4%（各々60社）、50%以上が21.7%（90社）であったが、そのうち官公需の受注が100%のものは、わずか9社にすぎない。第41表は売上高（年商）の規模別に官公需の受注割合を示したものであるが、年商20億円のトップクラスの企業になると、やはり官公需への依存度が高い。それとは対照的に官公需受注が「ゼロ」という企業は、概して年商の少ない階層に多くみられる。さらに官公需の受注割合が70～100%という高い比重を占めている企業が多いのは北海道、逆に官公需の受注「ゼロ」企業の割合は首都圏（37.8%）、東海（35.3%）、近畿（34.6%）、中・四国（32.5%）などの地域でいずれも3割以上を占めている（第42表参照）。さらに、これを業種別にみたのが第43表である。とくに一般土木に官公需受注割合の高い企業が多いのは、けだし当然のことかもしれない。

次に今後の官公需受注の見通しについて回答を求めたところ、「いくらか増加する見込み」(25.0%)、「現在とあまり変らない」(38.7%)と比較的楽観視しているものが多かった。しかし、「大幅に増加する見込み」という強気の予想をしているものは、わずか1.4%（6社）にすぎなかった。

その反対に、「大幅に減少する見込み」と悲観的な見通しをもつものも少なく、2.4%（10社）にと

第41表 売上高（年商）に占める官公需受注高の割合別企業数

官公需 の割合 売上高	無回答	0	0.1～ 5%未満	5.0～ 10%	10～ 20%	20～ 30%	30～ 50%	50～ 70%	70～ 100%	100%
1,000万円 未 満	— —	1 (1.1)	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —
1,000 5,000万円	— —	18 (19.4)	2 (6.4)	2 (8.3)	3 (5.0)	— —	5 (8.3)	4 (9.5)	3 (7.7)	— —
5,000～ 1億円	7 (41.2)	17 (18.3)	6 (19.4)	1 (4.2)	6 (10.0)	5 (12.2)	3 (5.0)	— —	7 (17.9)	— —
1～3億円	5 (29.4)	30 (32.3)	11 (35.5)	5 (20.8)	22 (36.7)	10 (24.4)	14 (23.4)	13 (30.9)	7 (17.9)	4 (44.5)
3～5億円	2 (11.8)	6 (6.4)	3 (9.7)	8 (33.4)	10 (16.7)	8 (19.5)	9 (15.0)	8 (19.1)	7 (17.9)	2 (22.2)
5～10億円	2 (11.8)	13 (14.0)	4 (12.9)	2 (8.3)	6 (10.0)	14 (34.2)	15 (25.0)	4 (9.5)	4 (10.3)	1 (11.2)
10～20億円	— —	4 (4.3)	3 (9.7)	4 (16.7)	10 (16.7)	3 (7.3)	8 (13.3)	8 (19.1)	4 (10.3)	2 (22.2)
20億円以上	— —	2 (2.1)	2 (6.4)	2 (8.3)	2 (3.3)	1 (2.4)	5 (8.3)	5 (11.9)	6 (15.4)	— —
無 回 答	1 (5.8)	2 (2.1)	— —	— —	1 (1.6)	— —	1 (1.7)	— —	1 (2.6)	— —
計	17 (100.0)	93 (100.0)	31 (100.0)	24 (100.0)	60 (100.0)	41 (100.0)	60 (100.0)	42 (100.0)	39 (100.0)	9 (100.0)

第42表 本所社在地別・売上高に占める官公需受注高の則合別企業数

	無回答	0	0.1~ 5%	5~ 10%	10~ 20%	20~ 30%	30~ 50%	50~ 70%	70~ 100%	100%	計
北海道	4 (2.8)	9 (6.3)	13 (9.1)	5 (3.5)	22 (15.4)	17 (11.9)	22 (15.4)	19 (13.3)	25 (17.4)	7 (4.9)	143 (100.0)
東北・ 北関東	— —	6 (20.0)	3 (10.0)	2 (6.7)	4 (13.3)	7 (23.3)	5 (16.7)	3 (10.0)	— —	— —	30 (100.0)
首都圏	4 (6.1)	25 (37.8)	4 (6.1)	6 (7.8)	8 (12.1)	4 (6.1)	6 (9.1)	2 (3.0)	6 (9.1)	1 (1.5)	66 (100.0)
東海	3 (5.9)	18 (35.3)	3 (5.9)	4 (7.8)	5 (9.8)	5 (9.8)	8 (15.7)	1 (2.0)	4 (7.8)	— —	51 (100.0)
近畿	5 (9.1)	19 (34.6)	4 (7.3)	5 (9.1)	7 (12.7)	2 (3.6)	6 (10.6)	6 (10.9)	— —	1 (1.8)	55 (100.0)
中・四国	1 (2.5)	13 (32.5)	4 (10.0)	2 (5.0)	7 (17.5)	4 (10.0)	6 (15.0)	3 (7.5)	— —	— —	40 (100.0)
九州	— —	3 (9.7)	— —	— —	7 (22.6)	2 (6.4)	7 (22.6)	8 (25.8)	4 (12.9)	— —	31 (100.0)

第43表 業種別にみた売上高（年商）に占める官公需受注高の割合

	無回答	0	0.1~ 5%	5%~ 10%	10%~ 20%	20%~ 30%	30%~ 50%	50~ 70%	70%~ 100%	100%
設 計	2 (11.8)	17 (18.3)	1 (3.2)	2 (8.3)	2 (3.3)	2 (4.9)	7 (11.7)	4 (9.5)	10 (25.6)	— —
ゼネコン	4 (23.5)	28 (30.1)	7 (22.6)	10 (41.7)	10 (16.7)	12 (29.3)	9 (15.0)	12 (28.6)	7 (17.9)	1 (11.1)
付帯業	6 (35.3)	24 (25.8)	18 (58.0)	4 (16.7)	32 (53.3)	21 (51.2)	29 (48.3)	14 (33.3)	12 (30.8)	2 (22.2)
資材製造 加工販売	1 (5.9)	2 (2.2)	2 (6.5)	3 (12.5)	3 (5.0)	1 (2.4)	4 (6.6)	1 (2.4)	2 (5.1)	— —
建材販売	— —	7 (7.5)	— —	2 (8.3)	5 (8.3)	— —	1 (1.7)	4 (9.5)	1 (2.6)	— —
一般土木	1 (5.9)	3 (3.2)	2 (6.5)	3 (12.5)	4 (6.7)	4 (9.8)	10 (16.7)	5 (11.9)	6 (15.4)	6 (66.7)
不動産	2 (11.7)	8 (8.6)	— —	— —	1 (1.7)	— —	— —	— —	— —	— —
その他	— —	1 (1.1)	1 (3.2)	— —	3 (5.0)	— —	— —	1 (2.4)	— —	— —
無回答	1 (5.9)	3 (3.2)	— —	— —	— —	1 (2.4)	— —	1 (2.4)	1 (2.6)	— —
計	17 (100.0)	93 (100.0)	31 (100.0)	24 (100.0)	60 (100.0)	41 (100.0)	60 (100.0)	42 (100.0)	39 (100.0)	9 (100.0)

どまる。「今後の見通しがたたない」と回答するもの45社のうち21社（26.7%）は、年間売上高1億円未満の企業であった（第44表参照）。

第44表 年間売上高別にみた官公需の受注見通し

	無回答	大幅に増加 する見込み	いくらか増 加する見込み	現在とあまり 変わらない	いくらか減 少する見込み	大幅に減少 する見込み	見通しが たたない
1,000万円未満	— (—)	— (—)	— (—)	1 (0.9)	— (—)	— (—)	— (—)
1,000～5,000万円	3 (7.0)	— (—)	11 (10.6)	10 (6.2)	1 (2.1)	— (—)	12 (26.7)
5,000～1億円	10 (23.3)	1 (16.7)	11 (10.6)	17 (10.5)	3 (6.4)	1 (10.0)	9 (20.0)
1～3億円	13 (30.2)	3 (50.0)	25 (24.0)	55 (34.2)	12 (25.5)	2 (20.0)	11 (24.4)
3～5億円	3 (7.0)	1 (16.7)	22 (21.2)	23 (14.3)	6 (12.8)	4 (40.0)	4 (8.9)
5～10億円	10 (23.3)	1 (16.7)	16 (15.4)	22 (13.7)	10 (21.3)	1 (10.0)	5 (11.1)
10～20億円	2 (4.6)	— (—)	14 (13.5)	17 (10.5)	8 (17.0)	2 (20.0)	3 (6.7)
20億円以上	1 (2.3)	— (—)	4 (3.8)	13 (8.1)	6 (12.8)	— (—)	1 (2.2)
無 回 答	1 (2.3)	— (—)	— (—)	4 (2.5)	1 (2.1)	— (—)	— (—)
計	43 (100.0)	6 (100.0)	104 (100.0)	161 (100.0)	47 (100.0)	10 (100.0)	45 (100.0)

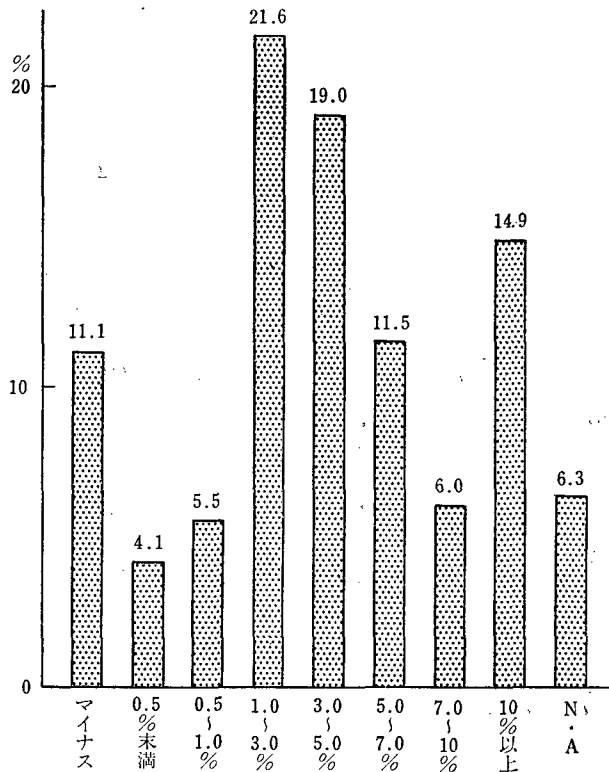
#### (7) 最近の経常利益率（税引前）の推移

中小建設業における売上高経常利益率（税引前）はどの程度の水準にあるのか。今回の調査の結果を示すと第33図のような状況が明らかになった。一見してわかるとおり、経常利益率は1～3%の水準にある企業が21.6%でもっとも多く、ついで3～5%の企業が19.0%、したがって3%前後が中小建設業の標準的な水準かもしれない。しかし、この図をよく注意してみると、10%以上という高水準の企業が14.9%あり、その対極にマイナスの企業が11.1%、1%未満の企業が9.6%という状況も見落せない。すなわち、赤字経営、もしくは採算悪化に落ち込んでいる企業が全体の2割以上もあるという事実を軽視することはできないであろう。

建設省の「建設業の経営分析」によれば、完成工事高経常利益率は、全建設業で1970年（昭和45年）の4.0%をピークとして、それ以降低下をつづけ、1976年（昭和51年）の2.5%という低水準は昭和40年代初期の水準に逆戻りしたことになる。1972年（昭和47年）以降は、建設価格の高騰、建設投資の抑制、金利負担の増加など、中小建設業を取りまく環境はかなり厳しいものに変化した。このため、企業規模の小さいものほど利益率の低下を余儀なくされている。とくに資本金200万円未満の小企業では、1974年（昭和49年）以後において目立って利益率が落ち込んでいる。こうした傾向は、第45表をみれば明瞭である。

われわれの調査では、資本金200万円未満の小企業で「マイナス」のものが11社あった。他面、10

第33図 経常利益率別企業数の割合



第45表 資本金規模別完成工事高経常利益率の推移 (単位: %)

年度	全建設業	200万円未満	200万円～ 500万円未満	500万円～ 1,000万円未満	1,000万円～ 5,000万円未満	5,000万円～ 1億円未満	1億円～ 10億円未満	10億円以上
47	3.5	2.2	2.3	2.5	3.1	2.7	3.0	5.0
48	3.0	2.6	2.7	2.4	2.4	2.1	2.2	4.1
49	2.7	1.9	2.7	2.5	2.5	2.2	1.9	3.5
50	3.2	1.2	1.7	2.9	3.8	2.7	2.6	4.1
51	2.5	1.1	0.9	1.9	2.3	2.7	2.7	3.9

〔資料〕建設省『建設業の経営分析』より。

%以上の利益率を計上している好収益会社が13社あり、明暗をわかつ「両極分解」の傾向がはっきりあらわれている。「赤字」の主な理由としては、「下請のため利益率が低い」と指摘するもののほか、記入事項の多いものの順に「赤字」の理由を列挙すれば、「資材の値上がり」(7)、「労務費の値上がり」(6)、「受注減」(6)、「過度競争」(4)、「原料高の製品安」(3)、そのほかに「手持不動産の金利負担」、「貸倒れ」、「官公需の発注価格が厳しい」、「現場管理の不徹底」、「施主の無理解」、「外注費の増大」などが各々1件ずつあった。

資本金規模別にみた経常利益別企業数は第46表、これを業種別に分類してみたのが第47表である。資本金規模1,000万円～3,000万円クラスの企業で3%前後の利益率を維持しているのが、同友会加盟



中小建設業の現状と「中期ビジョン」

第46表 資本金規模別・経常利益率別企業数

	無回答	マイナス	0.5% 未 満	0.5% 以上 1.0%未満	1.0~ 3.0%	3.0~ 5.0%	5.0~ 7.0%	7.0~ 10%	10%以上
200万円 未 満	4 (15.4)	11 (23.9)	2 (11.8)	4 (17.4)	4 ( 4.4)	5 ( 6.3)	2 ( 4.2)	— —	13 (21.0)
200万円 300万円	4 (15.4)	8 (17.4)	1 ( 5.9)	2 ( 8.7)	11 (12.2)	5 ( 6.3)	2 ( 4.2)	2 ( 8.0)	6 ( 9.7)
300万円 500万円	2 ( 7.7)	3 ( 6.5)	2 (11.8)	2 ( 8.7)	8 ( 8.9)	6 ( 7.6)	6 (12.5)	2 ( 8.0)	5 ( 8.1)
500万円 1,000万円	8 (30.8)	10 (21.7)	4 (23.5)	4 (17.4)	10 (11.1)	9 (11.4)	8 (16.7)	7 (28.0)	11 (17.7)
1,000万円~ 3,000万円	4 (15.4)	8 (17.4)	6 (35.2)	9 (39.2)	40 (44.5)	32 (40.5)	24 (50.0)	12 (48.0)	18 (29.0)
3,000万円~ 5,000万円	3 (11.5)	3 ( 6.5)	1 ( 5.9)	1 ( 4.3)	8 ( 8.9)	15 (19.0)	2 ( 4.2)	1 ( 4.0)	2 ( 3.2)
5,000万円~ 1億円	— —	1 ( 2.2)	—	1 ( 4.3)	7 ( 7.8)	4 ( 5.1)	3 ( 6.2)	— —	1 (1.6)
1億円以上	—	—	—	—	1 ( 1.1)	2 ( 2.5)	1 ( 2.0)	1 ( 4.0)	—
無 回 答	1 ( 3.8)	2 ( 4.4)	1 ( 5.9)	—	1 ( 1.1)	1 ( 1.3)	—	—	6 ( 9.7)
計	26 (100.0)	46 (100.0)	17 (100.0)	23 (100.0)	90 (100.0)	79 (100.0)	48 (100.0)	25 (100.0)	62 (100.0)

第47表 業種別・経常利益率別企業数

	無回答	マイナス	0.5% 未 満	0.5~ 1%	1%~ 3%	3~ 5%	5~ 7%	7~ 10%	10%以上	計
設 計	10 (21.3)	10 (21.3)	—	5 (10.6)	3 ( 6.4)	4 ( 8.5)	4 ( 8.5)	1 ( 2.1)	10 (21.3)	47 (100.0)
ゼ ネ コ ン	3 ( 3.0)	14 (14.0)	4 ( 4.0)	5 ( 5.0)	27 (27.0)	18 (18.0)	12 (12.0)	3 ( 3.0)	14 (14.0)	100 (100.0)
付 帯 業	5 ( 3.1)	15 ( 9.3)	8 ( 4.9)	9 ( 5.5)	38 (23.5)	32 (19.8)	22 (13.6)	8 ( 4.9)	25 (15.4)	162 (100.0)
資 材 製 造 加 工 販 売	3 (15.8)	1 ( 5.2)	1 ( 5.2)	—	3 (15.8)	3 (15.8)	4 (21.2)	1 ( 5.2)	3 (15.8)	19 (100.0)
建 材 販 売	1 ( 5.0)	2 (10.0)	—	—	5 (25.0)	7 (35.0)	2 (10.0)	1 ( 5.0)	2 (10.0)	20 (100.0)
一 般 土 木	1 ( 2.3)	3 ( 6.8)	2 ( 4.5)	4 ( 9.1)	9 (20.5)	10 (22.7)	3 ( 6.8)	9 (20.5)	3 ( 6.8)	44 (100.0)
不 動 産	1 ( 9.1)	1 ( 9.1)	1 ( 9.1)	—	3 (27.2)	2 (18.2)	1 ( 9.1)	1 ( 9.1)	1 ( 9.1)	11 (100.0)
そ の 他	2 (33.2)	—	1 (16.7)	—	1 (16.7)	1 (16.7)	—	—	1 (16.7)	6 (100.0)
無 回 答	—	—	—	—	1 (14.3)	2 (28.6)	—	1 (14.3)	3 (42.8)	7 (100.0)
計	26	46	17	23	90	79	48	25	62	415

第48表 資本金規模別工事原価の内訳（昭和51年度）

	全建設業	200万円 未 満	200万円～ 500万円未満	500万円～ 1,000万円未満	1,000万円 5,000万円未満	5,000万円～ 1 万円未満	1 億円～ 10億円未満	10億円 以 上
材 料 費	26.3	32.9	32.3	30.6	27.3	23.5	23.0	21.2
労 務 費	11.4	16.7	15.3	14.2	11.7	8.8	7.6	9.2
外 注 費	49.7	39.1	41.9	43.2	50.2	55.0	55.0	54.5
経 費	13.1	11.2	10.5	12.7	10.9	12.7	14.4	15.1
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

〔資料〕建設省『建設業の経営分析』より。

の中小建設業の標準的なレベルだとすれば、前掲の建設省『建設業の経営分析』における平均利益率2.5%（昭和51年度）より高い水準を維持しているとみなしてよいであろう。

なお、今回の調査では、設問事項の一つに工事原価の内訳について回答を求めてみたのであるが、記入上の単純なミスが多く、集計の段階で除外した。したがって、参考のために建設省の『建設業の経営分析』により昭和51年度における資本金規模別原価構成の内訳を示しておく（第48表参照）。これをみると、材料費と労務費は1億円未満の企業の方が1億円以上の企業よりも構成比率が高く、材料費、労務費の値上がりが中小企業の経営にとって大きな負担となっていることが推測される。外注費については、資本金規模が大きい企業ほど構成比率が次第に高くなる傾向を示しているが、企業規模が大きいものほど下請・外注依存度が高くなることをあらわしているものと解される。

完成工事高（年商）に占める借入金の支払利息の割合について調査してみたところ、手形割引料を含む支払利息の割合は、10%未満がもっとも多く、全体の3割弱（29.8%）であった。また、支払利息が「ゼロ」という無借金企業は1割強（10.1%）であった。

#### （8）見積書および設計協力費などの請求状況

競争入札に参加した場合に見積書の作成経費を相手側に請求するかどうかを質問してみた。その回答は「請求していない」、「請求したいが出来ない」が80.8%で圧倒的多数を占め、「請求している」と回答したものは6社にすぎず、むしろ例外的な存在であった。「その理由」に答えた記入例をみると、「請求していない」＝一般経費に含めている。「請求したいけれど出来ない」＝他社がしていないので、見積依頼がなくなる。「無料が当然と考える」＝指名を受けて応札するのだから、世間常識。「請求する意思がない」＝商慣習がないから……などの理由であった。

次に、専門工事などで受注できなかった場合に設計協力費を請求するかどうかの実情を調べてみた。この回答状況も、前記の見積書作成経費とはほぼ同様な傾向であった。ただし、「請求している」がやや多く19社（4.6%）であった。したがって、競争入札に参加して受注できなかった場合の見積書作成費や設計協力費などは、当該企業の「必要経費」として相手側に請求しているものはきわめて少なく、受注競争の激しさがこれを阻んでおり、請求できない商慣習をつくりあげてしまっているようだ。

#### (9) 買いたたき防止と競争に打ちかつ方策

大手企業からの買いたたきを防止するにはどうしたらよいと考えているのか。その具体策について設問してみた結果は、「出血受注もやむをえない」という答えは4.8% (20社) であった。これにたいして、「選択受注」(63.8%) と「採算ベースを守る」(21.4%) を合わせると85.3%となり、大手企業の買いたたきを黙認しない強い姿勢で対処していることがわかった。しかし、その後、急激に受注環境が悪化してくるにおよんで、「選択受注」どころか、何としても仕事が欲しいという切迫した事情に制約されて、「出血受注もやむをえない」と採算の悪い仕事でも受注せざるをえなくなっている業者が次第にふえてきている。

同業者相互間の競争が激化するなかで、競争上有利な地位を確保するために、どのような方策を重視して取り組んでいるのだろうか。その具体策について複数回答方式で回答を求めてみたところ、1位＝「施工技術の向上」(65.3%)、2位＝「営業力の強化」(55.0%)、3位＝「人材の確保、育成」(51.3%) という結果が明らかになった。

#### (10) 不良債権の残高と発生防止策

不良債権の残高について回答を求めたところ、「なし」が41.8% (174社) で、何らかの不良債権を抱えている企業が42.2% (176社) と半数以上にのぼり、そのうち1,000万円以上の大口不良債権を負っている企業が9.6% (40社) あった。

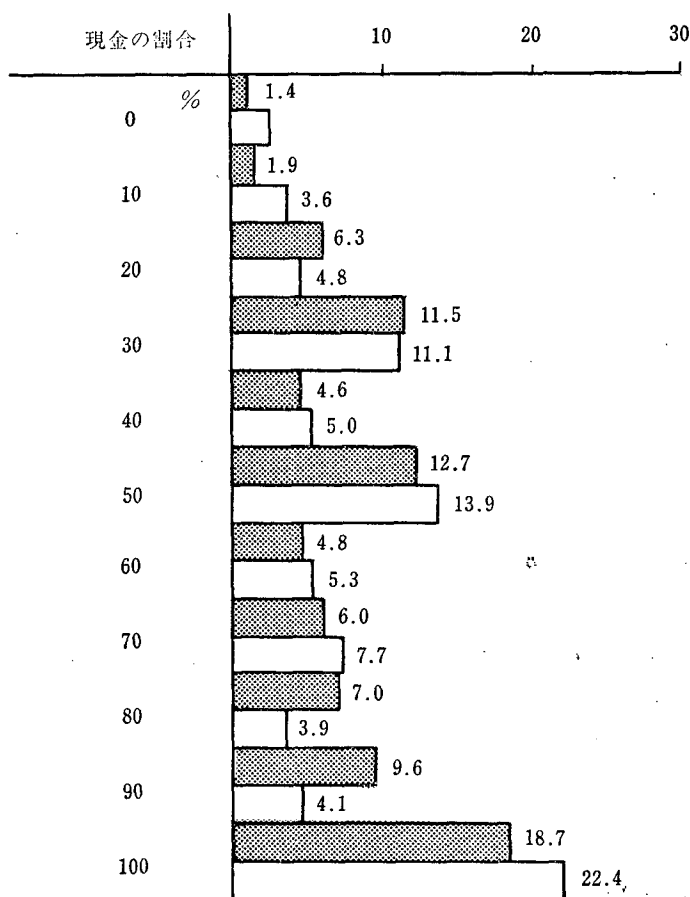
では、不良債権の発生防止のために、どのような対策を講じているのだろうか。その回答状況は、「事前信用調査」(28.4%)、「請負契約の締結と誠実な実行」(27.4%) が多く、そのほかに「金融機関の調査」と「社員教育の徹底」が同数で各々7.9%であった。

#### (11) 支払条件について

主な受注先からの支払条件について調べてみたが、「現金決済」が80～100%というのは35.3%で、50%台が12.7%、30%台が11.5%という状態であった。また、発注先への支払条件は、「現金決済」が80～100%というのは30.4%で、受注先からの「現金決済」に比べて5%弱少ない。「現金」の割合が50%または30%台では13.9%または11.1%で、受注先からの「現金決済」の割合と大差がない(第34図参照)。

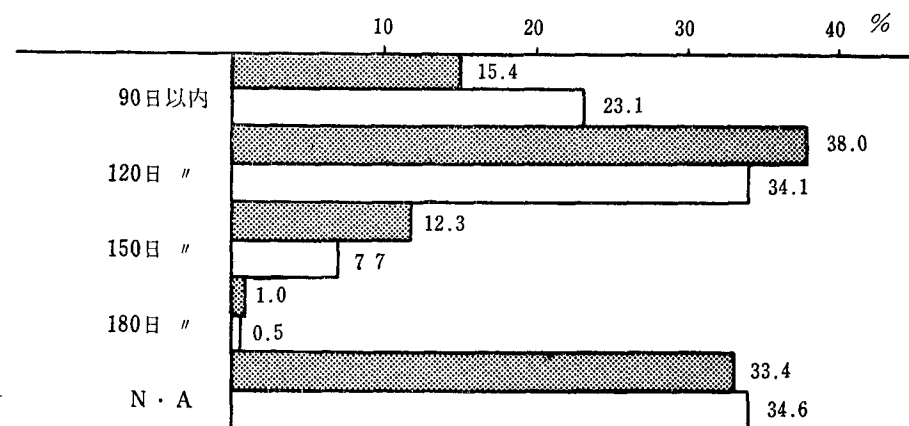
これにたいして、「手形支払」の場合のサイトはどうか。受取手形の場合は「120日以内」がもっとも多く38.0%、それについて「90日以内」が15.4%、「150日以内」が12.3%という状態であった。では、発注先への支払手形のサイトはどうか。「120日以内」が34.1%を占め、これは受取手形の「120日以内」の割合と比べて4%程度少ないが、「90日以内」の割合では23.1%を占め、受取手形の場合と比べて7.7%多い(第35図参照)。以上を要約すると、「90日以内」の短期の手形サイトの場合は、受取手形より支払手形の割合が多く、「120日」を越える長期の手形の場合は、受取手形よりも支払手形の割合の方が少ないという傾向を示している。したがって、このことは一般的にいて、資金繰りの悪化をまねきやすいことを意味している。

第34図 現金決済の割合



(注) ■ 受注先からの支払い □ 発注先への支払い

第35図 受取手形のサイトと支払手形のサイトの割合



(注) □ 受取手形のサイト ■ 支払手形のサイト

(12) 受注拡大のための具体策

受注拡大のためにどのような具体策を実施しているのか。回答結果を要約すると、第1に重視するものは「情報網（アンテナ）の強化」、第2に重視するものは、「施工能力の向上」。これらは複数回答方式によるものであるため、第1順位と第2順位とを合わせてみると、第1位が「施工能力の向上」（170）で、第2位が「情報網（アンテナ）の強化」（150）となり、首位が入れかわる。これについて「営業部員の拡充」（112）、「受け皿づくり」（109）が並び、「広告・宣伝」を重視するものは17社で、きわめて少ない。

次に、「官公需などの受注確保のために政治力を利用していますか」と質問してみた。実のところ、調査票の設計段階で、こうした設問を行うかどうかで議論が分かれた。「政治力」という言葉の意味内容があいまいであり、より具体的な表現を用いれば、デリケートな問題に触れることになり、記入者側で卒直に答えにくいのではあるまいかなど、種々の論議がたたかわされた。しかし、官公需をめぐる激しい受注競争が展開されるなかで、受注獲得のために何らかの「政治力」に依存せざるをえないのが、建築業界では“かくれた常識”だという解釈もあり、あえて設問してみることにしたわけである。

その結果は、「利用しない」という否定的な回答（42.6%）がもっとも多かった。しかし、「大いに

第48表 官公需受注高割合別・政治力の利用状況

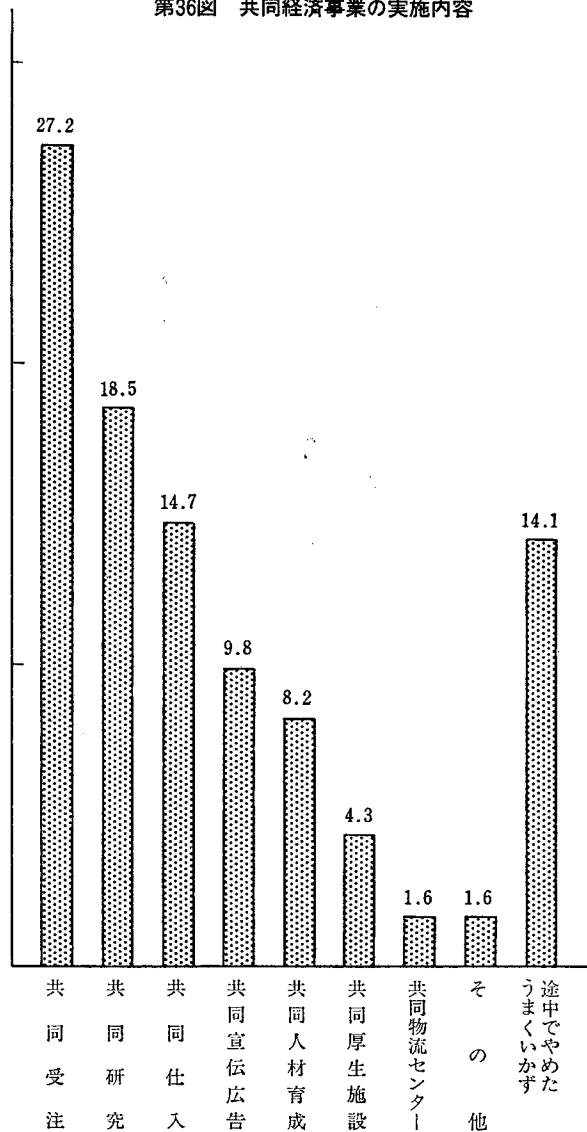
	無 回 答	利用しない	利用する場合 も あ る	利用したいが 出 来 ない	利用したくない がやむをえない	大いに利用 している
ゼ ロ	29 (37.7)	44 (24.9)	8 ( 7.3)	9 (24.4)	3 (23.1)	— —
0.1～ 5%未満	2 ( 2.6)	17 ( 9.6)	5 ( 4.5)	7 (18.9)	— —	— —
5 ～ 10 %	2 ( 2.6)	11 ( 6.2)	6 ( 5.5)	4 (10.8)	1 ( 7.7)	— —
10 ～ 20 %	9 (11.7)	29 (16.4)	17 (15.5)	8 ( 8.1)	3 (15.4)	— —
20 ～ 30 %	9 (11.7)	12 ( 6.8)	12 (10.9)	7 (18.9)	— —	1 (50.0)
30 ～ 50 %	6 ( 7.8)	24 (13.5)	23 (20.9)	5 (13.5)	2 (15.4)	— —
50 ～ 70 %	5 ( 6.5)	18 (10.2)	16 (14.5)	1 ( 2.7)	1 ( 7.7)	1 (50.0)
70 ～ 100%	8 (10.4)	10 ( 5.6)	17 (15.5)	— —	4 (30.7)	— —
100%	— —	4 ( 2.3)	5 ( 4.5)	— —	— —	— —
無 回 答	7 ( 9.0)	8 ( 4.5)	1 ( 0.9)	1 ( 2.7)	— —	— —
計	77 (100.0)	177 (100.0)	110 (100.0)	37 (100.0)	13 (100.0)	2 (100.0)

利用している」という回答 (0.5%) はさすがに少なかったが、「利用する場合もある」(26.4%), 「利用したいが出来ない」(8.9%), 「利用したくないがやむをえない」(3.1%) など、官公需の受注獲得のために「政治力」を何らかの形で利用することを——積極的、消極的な差はあれ——“是認”しているものが38.9%を占めていることは注目すべき事柄である。第48表が示しているように、官公需受注の割合が50%以上を占めている企業のうちの半数以上が「政治力」に依存している事実が判明した。しかし、実際はもっと多いのかもしれないが、調査票による書面調査ではこれ以上の立ち入った事実の解明は無理であろう。

### (13) 共同経済事業の実施状況

中小建設業における共同経済事業として、どのような事業を実施しているか。これは中小建設業の

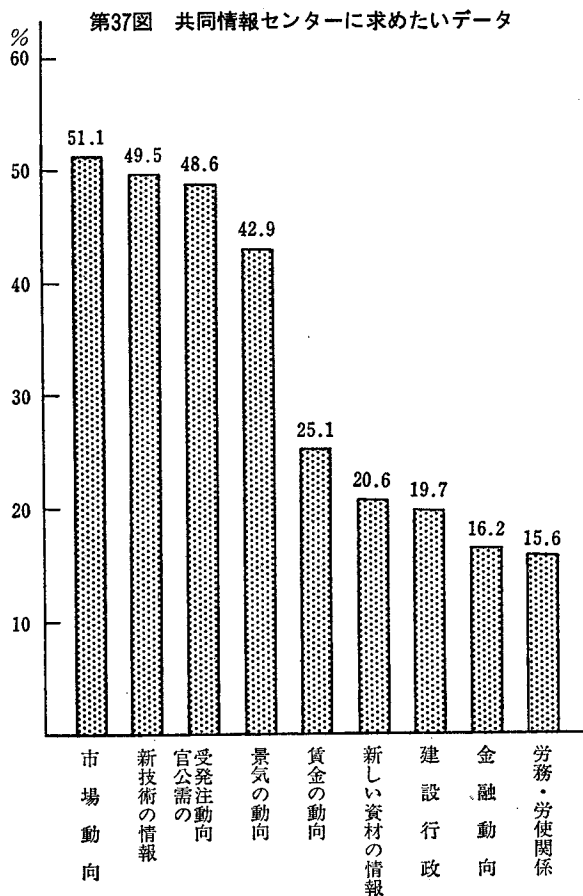
第36図 共同経済事業の実施内容



今後のあり方をめぐる重要な課題への接近を示す設問であるだけに、その回答内容には、筆者にとってある種の期待感があった。第36図は回答結果を図示したものである。

共同経済事業を実施しているもののうち、その主な内容は、「共同受注」(27.2%)が何といても第1位を占め、これについて「共同研究」(18.5%),「共同仕入」(14.7%),「共同宣伝広告」(9.8%),「共同人材育成」(8.2%),「共同厚生施設」(4.3%),「共同物流センター」(1.6%),「その他」(1.6%)など。「その他」のなかには、木材、工具の共同保有、請求業務の委託と全額現金による前受けなどが含まれている。また、「実施したことはあるが、うまくいかなかったので途中でやめた」というケースが26社あった。なぜ、うまくいかなかったのか、その理由について記述する方法をとらなかったため、原因を把握できないのが残念である。

以上は、何らかの共同経済事業を実施しているものの内訳であるが、「実施していない」と回答するものが67.4%で、全体の半数以上にのぼる。これも、なぜ、「実施しないのか」、その理由を問う必要があったと思う。しかし、「実施していない」ものが半数以上を占めるとはいえ、中小建設業者の半数以上が共同経済事業に消極的であるということの意味するものではない。むしろ、共同経済事業



(注) 複数回答のため合計が100%にならない。

にたいする関心は、中小建設業を取りまく経済環境が厳しくなっている現在、ますますその必要性を感じ、関心をもつ業者がふえていることも無視できない。

そのことは、「共同情報センター」の設置にたいする要望が次第に強くなってきていることにも、端的にあらわれているといえよう。「共同情報センター」から求めたいと思うデータについて設問してみたが、その回答は第37図に示すとおりである。複数回答方式で第1位は「市場動向」(51.1%)、第2位「新技術の情報」(49.5%)、第3位「官公需の受注動向」(48.6%)、第4位「景気の動向」(42.9%)などの順で高い割合を示している。受注産業である建設業にとっては、市場の動向や官公需の受発注にかんする情報を迅速にキャッチしたいという業者の切実な要望がリアルに反映していると思う。

#### (14) コンピューターの利用状況

中小建設業におけるコンピューターの利用状況を把握するために、次の2つの設問を用意した。④「現在、コンピューターを利用している場合、どの分野で利用していますか」。⑤「今後、コンピューターの利用範囲はますます拡大するものと考えられますが、どのような分野でこれを利用したいと思いますか」。

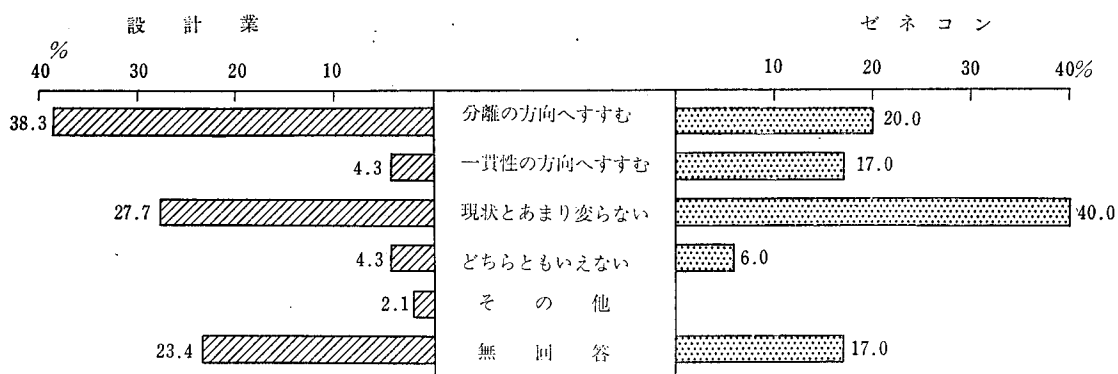
その結果は、予想外に「未利用」と「無回答」が圧倒的に多く、両方で84.9%に達した。「利用している」場合の用途は、「経営管理」(50.8%)、「設計・積算」(39.7%)、「原価管理」(30.2%)などが目立つ程度である。そして、⑤「今後の利用分野」として必要度の高いものには、「設計・積算」(70.3%)、「原価管理」(68.6%)、「経営管理」(50.6%)、「その他」として、設計データの作成、構造計算、在庫管理、賃金計算などであった<sup>(13)</sup>。

#### (15) 設計と施工の分離が一貫化の方向か

この問題は、建設業界、設計業界にとって、まさに“古くして新しい問題”である。この問題については、次のような設問を試みた。「現在、設計業務は、発注者、建設設計事務所、ゼネコン設計部などで行なっていますが、将来の見通しとしては、設計と施工の分離の方向、または一貫性の方向へすすむと思いますか」。

回答内容は、将来の見通しとして、「現状とあまり変わらない」(32.5%)がもっとも多く、ついで

第38図 設計と施工の分離が一貫性の方向か





「分離の方向へすすむ」(26.3%)「一貫性の方向へすすむ」(12.3%)であった。次に、設計業とゼネコンの回答状況を比較してみると第38図のような結果が得られた。これをみると両者の回答内容は対照的であり、この問題にたいする利害関係の相異がクローズ・アップされていて興味ぶかい<sup>(4)</sup>。

#### (16) 主に利用している金融機関

中小建設業者が主に利用している金融機関はどこか。回答内容を単純に集計してみると、もっとも多いのは「地方銀行」で全体の27.6%、次に「信用金庫」が22.4%、「都市銀行」が19.0%、「相互銀行」が14.4%、「信用組合」が1.9%の順であり、「商工中金」(0.7%)、「国民金融公庫」(0.7%)、「中小企業金融公庫」(0%)など、政府系中小企業専門機関の利用割合はきわめて低いことが判明した。

これを地域別に分類して特徴点を摘出すると、首都圏では「都市銀行」が第1位(28.8%)、「信用金庫」が第2位(25.8%)に並び、「地方銀行」や「相互銀行」の利用率は低い。北海道では「地方銀行」が第1位(30.7%)、「都市銀行」が第2位(23.1%)。東北・北関東では「信用金庫」が第1位(40.0%)、「地方銀行」が第2位(33.3%)で、「都市銀行」は「相互銀行」(10.0%)や「信用組合」(6.7%)より低く第5位(3.3%)にすぎない。東海では「地方銀行」が第1位(29.4%)、「信用金庫」が第2位(23.5%)で、「都市銀行」は第4位(15.7%)にとどまる。近畿では「信用金庫」が第1位(40.0%)、「都市銀行」が第2位(20.0%)で、「地方銀行」は第3位(14.6%)に落ちる。中国・四国と九州の両地域は大体同じような傾向で「地方銀行」が第1位、「相互銀行」が第2位、「都市銀行」が第3位の順であるが、九州で「地方銀行」の利用率が5割(51.6%)を越えていることは注目される。

こうして、本社所在地別にみた主力金融機関の種別は、地域によってかなりのちがいがあることが明らかとなった。(第49表参照)。

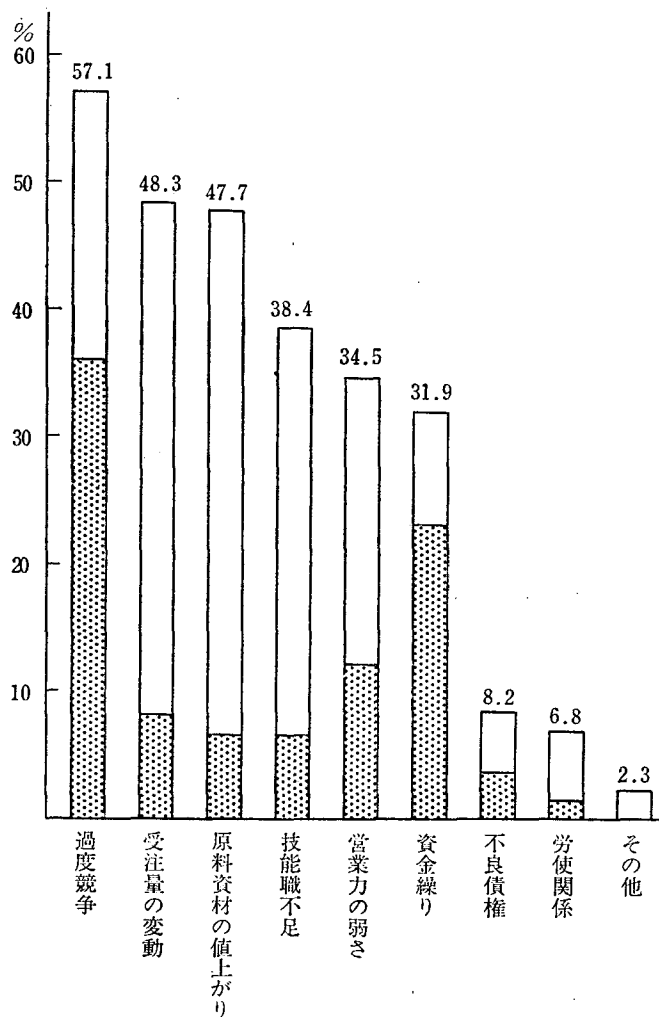
第49表 本社所在地別にみた主として利用する金融機関別企業数

	無回答	信用組合	信用金庫	相互銀行	地方銀行	都市銀行	農林中金	商工中金	国民金融公庫	中小企業金融公庫	計
北海道	22 (15.4)	3 (2.1)	24 (16.8)	16 (11.2)	44 (30.7)	33 (23.1)	—	—	1 (0.7)	—	143 (100.0)
東北 北関東	2 (6.7)	2 (6.7)	12 (40.0)	3 (10.0)	10 (33.3)	1 (3.3)	—	—	—	—	30 (100.0)
首都圏	14 (21.2)	1 (1.5)	17 (25.8)	5 (7.6)	8 (12.1)	19 (28.8)	—	—	2 (3.2)	—	66 (100.0)
東海	7 (13.7)	—	12 (23.5)	9 (17.7)	15 (29.4)	8 (15.7)	—	—	—	—	51 (100.0)
近畿	7 (12.7)	2 (3.2)	22 (40.0)	3 (5.5)	8 (14.6)	11 (20.0)	—	2 (3.6)	—	—	55 (100.0)
中・四国	2 (5.0)	—	6 (15.0)	15 (37.5)	14 (35.0)	3 (7.5)	—	—	—	—	40 (100.0)
九州	1 (3.2)	—	—	9 (29.1)	16 (51.6)	4 (12.9)	—	1 (3.2)	—	—	31 (100.0)

(17) 営業上のネックと思われる問題点

営業上、とくにネックとなっていると思われる問題点について、複数回答方式による設問を行って見た結果、1位「過度競争」、2位「資金繰り」、3位「営業力の弱さ」という順序で問題点が明らかになった。さらに1位、2位、3位までを積算してみると、第39図が示すような結果があらわれた。すなわち、①過度競争（57.1%）、②受注量の変動（48.3%）、③原料・資材の値上がり（47.7%）などの問題点の割合が上位を占めた。「その他」のなかには、土地の不足、技術者の資質の低下、従業員の定着率の低さ、学校・職安から紹介がない、企画・コンサルティング料にたいする施主の無理解などが含まれている。

第39図 経営上の問題点

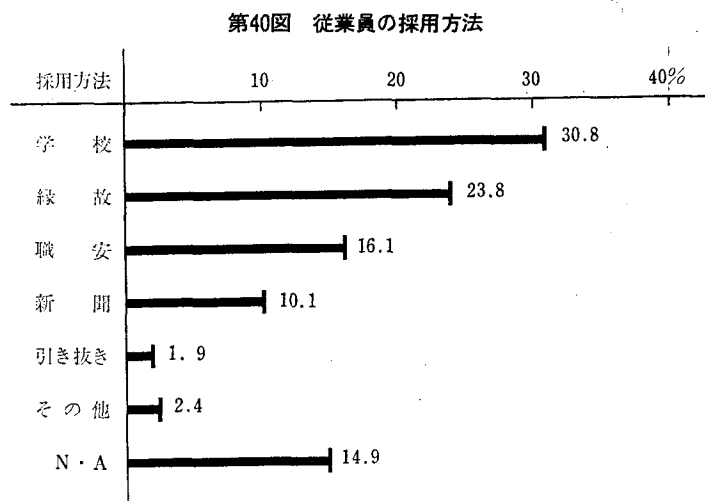


(注) ■ は第1順位、□ は第2順位。

「技術者の資質の低下」という指摘があったので、とくに従業員の技能教育の状態をみてみよう。従業員の技能教育を実施している企業では、どのような方法によってそれを実施しているかを調べたところ、「業務内教育」(64.7%)が圧倒的に多く、次の「社外教育」(7.2%)以下を大きく引き離している。「その他」のなかには、メーカーの技能講習、会社内外の研究会、研修会などの記入があった。

#### (18) 従業員の採用方法

従業員の採用方法については、第40図が示すような結果であった。すなわち、「学校へ依頼」(30.8%)をトップに、「縁故採用」(23.8%)、「職安」(16.1%)、「新聞広告」(10.1%)などの状況である。



#### (19) 賃金・労働条件、福利・厚生施設など

男子正社員1人当たりの平均支給月額について設問を用意したが、設問の方法に難点があったため、回答を集計することが出来なかった。年間賞与については、男子・正社員のみを調査してみたが、平均支給月額の3～4カ月分が21.1%でもっとも多く、次に4カ月～5カ月分が16.6%、5カ月分以上が16.1%、2カ月～3カ月分が14.9%などという状態であった(第41図参照)。

定期昇給制度の実施状況は、72%の企業が「あり」と回答し、「なし」は7.2%にすぎない。定昇制度はかなり普及しているとみてよいであろう。

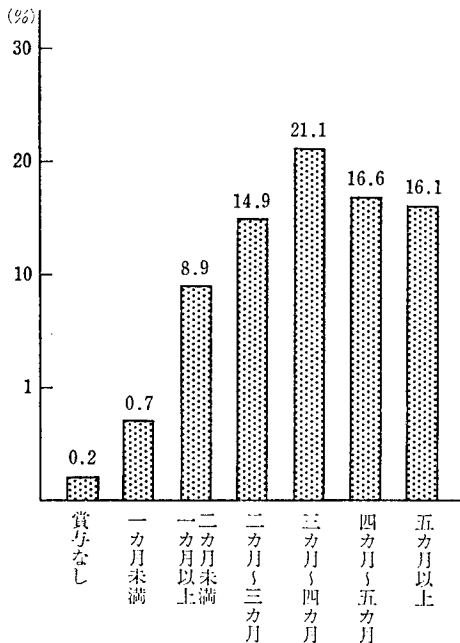
残業時間の状態はどうか。第42図は毎月1人当たりの平均残業時間の割合を示したものであるが、10時間未満が24.8%でもっとも多く、それとは反対に40時間を越えるものの割合は12.3%であった。

定休日については、週休制の実施が55.8%と過半数を越えているが、その反面では「月3日未満」や、「不定」などを合わせると12.3%、「その他」には「業務に応じて」という回答が1件あった。

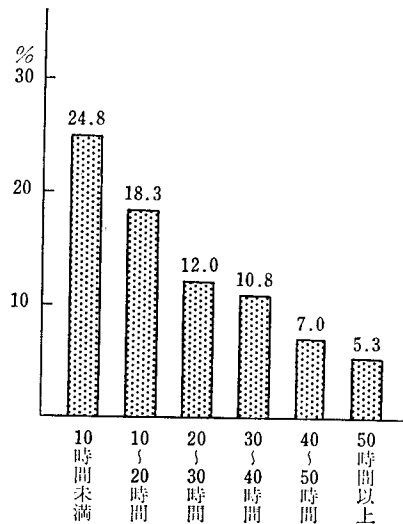
「明るい職場づくり」の第1歩は、まず「週休制の完全実施」にはじまるといってよい。

有給休暇制度の実施状況は、すでに実施している企業が71.9%、実施していない企業は20.7%、

第41図 年間賞与支給額（男子正社員）



第42図 平均残業時間



「検討中」のところが6.5%であった。

退職金制度の有無については、「あり」が72.8%、「ない」が16.4%、「検討中」が8.7%という状態であった。また、退職金の積立方法は、「社内積立」(42.2%)、「中小企業退職金共済制度」(41.9%)、「建設業退職金共済組合」(37.7%)など、以上の三つに集中している。

社会保険への加入状況は、厚生年金、失業保険、労災保険などに大半の企業(83～87%)が加入しており、未加入のところは6.3%(25社)にとどまる。

福利・厚生施設の現状は、「慶弔見舞金制度」(85.3%)、「健康診断」(30.7%)、「持家制度」(42.8%)、「社宅」(30.7%)などである。

## (20) 従業員対策の問題点

経営者の立場から、従業員対策でとくに頭を痛めている問題は何か。この設問にたいする回答は、仕事にたいする「研究不足」を指摘するものをもっとも多く36.3%、次に「責任感の欠如」(18.5%)「自分本位な態度」(10.6%)、「定着率の低さ」(8.5%)。「その他」の内容は、有能な人材不足、健康管理・報告・連絡・相談・担当以外の全体の課題にたいする消極性、組織性に欠けるなど。

では、こうした問題を解決するためにどのような従業員対策を実施しているのだろうか。まず、「定着率の低さ」を是正するために、「会社の将来と本人の生活設計の一致を計る」、「配管工の社会的地位向上に公的・政治的施策を」要望し、実現させること。

「仕事にたいする研究不足」を改善していくため、「冬期毎年勉強会を開くほか、経営者側自体の研究スタッフの強化、社内研修・各種の講習会、人事面での対応教育、仕事の与え方を工夫したり、他社の見学、社内研修委員会の充実を図る」。

### 中小建設業の現状と「中期ビジョン」

「職場規律の低さ」にたいしては、「計数管理の徹底、話し合いの機会をもつこと」。

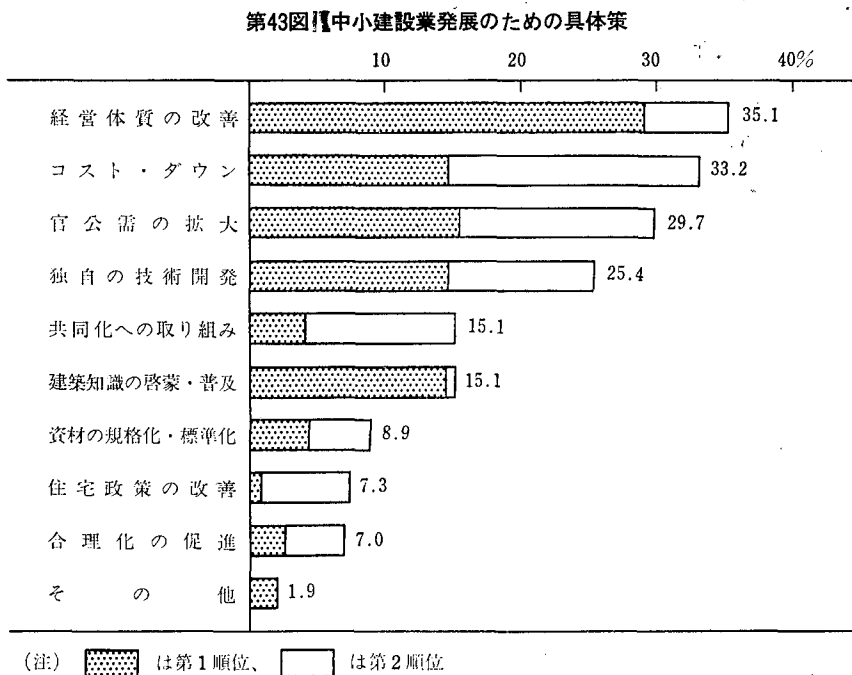
「自分本位の態度」を改めさせるためには、「コミュニケーションを良くする。日常指導、社員会議などの実施」。

「欠勤率の高さ」に対処する方策として、「欠勤の多い者は辞めてもらう」など、個別の問題にたいする各種の対策がとられている。

ところで、就業規則の有無について調べたところ、「あり」が76.2%、「なし」が16.1%、「検討中」が6.3%という状況であった。また、労働組合の有無については、90.4%が「なし」、「あり」はわずか6.7%にとどまる。「以前はあったが現在はない」とするものは6社で、中小建設業における労働者の組織率の低さは、経営者側の「従業員対策」のあり方を、大きく左右するものと考えられる。

#### (21) 中小建設業発展のための具体的な方法について

これは複数回答方式により主な方策について1位から3位まで選択して回答を求めた。その集計結果は第43図に示すとおりである。すなわち、①「経営体質の改善」(35.1%)、②「コスト・ダウン」(33.2%)、③「官公需の拡大」(29.7%)、④「中小建設業独自の技術開発」(25.4%)と並び、以上に比べると、⑤「共同化への取り組み」(15.1%)、⑥「政府の住宅政策の改善・強化」(7.3%)などは全体のなかでの比重は低い。「その他」(1.9%)の内訳は、「企画力と資金調達力の強化」、「無用の競争をやめさせること」、「建設業法の徹底」、「異業種からの参入防止」、「従業員1人ひとりの職責の確認および実行の徹底」、「総合的な現場管理システムの確立」、「内装工事の分離発注」などである。



(22) 建設業法や建設省計画局長通達などについて

中小建設業にたいする保護規定を明記した建設業法を中小企業経営者がどの程度理解しているかを把握するため、「あなたは『建設業法』を読んだことがありますか」という設問を用意してみた。その結果は、70.9%の人たちが読んでいることが判明したが、「読んだことはない」、「知らない」を合わせると、26.5%となり、4人に1人の割合で建設業法を読んでいないことが明らかになった。

また、建設省計画局長通達については、次の2つの通達を示して回答を求めてみた。

A. 「下請人の保護について」……「知っている」ものは58.2%、「知らない」と「忘れた」を合わせると38.7%。

B. 「下請代金支払の適正化について」……「知っている」ものは62.5%、「知らない」、「忘れた」を加えると32.7%という状態であった。

(22) 中小企業家同友会（建設部会）にたいする意見、要望事項

オープン・アンサー方式により自由に記述してもらうことにしたが、次のようなさまざまな意見、要望が記入されていた。順序不同で原文のまま列挙してみよう。

- ① 仲間から議員を出して政治活動をする事。
- ② 建前論が多く実際の協力が弱い。
- ③ アンケートをとり各企業の問題点をつかみ、解答を見つけるべく努力する方向を導く材料となるだけでも、この企画は当を得たものである。
- ④ 積極的な会合をもちたい。盛り上がり欠ける。
- ⑤ 同友会の組合法人化を考えてほしい
- ⑥ 会員相互の経済交流の活発化。
- ⑦ 利益追求のための啓蒙、研究の場を多くしてほしい。
- ⑧ 仕事にたいする研究講座を開いてほしい。
- ⑨ 技能労働者不足のなかで、通年施工可能な地域と不可能な地域との連携を全国的に密にし、技能労働者の有効利用、安定確保をすすめてほしい。
- ⑩ 設計・施工・建材の総合的な研究開発システムの創設。
- ⑪ 建設業の情報を全国から集め、部会報告などで知らせるようなシステムの確立。
- ⑫ 中小建設業がうるおう加工賃の適正化を図るべきだ。
- ⑬ 共同受注の受け皿をつくりあげるための強力な組織化を図り、共同体にもとづく受注体制の確立を。
- ⑭ アンケートの内容が施工業者側に片寄ったものになっている。設計側の内容をもっととり入れてほしい。
- ⑮ 各地建設部会の全国的な連絡・情報センターの確立。
- ⑯ 市場動向、景気動向にかんする情報を得たい。
- ⑰ 建設部会を活発にし、意見・経験の交流をもっとやるべきだ。

(23) 「80年代における中小建設業の中期ビジョン」作成についての意見、要望

これについても、多くの意見・要望が記入され、中小建設業者らしい卒直な意見もあり、「中期ビジョン」の作成に当たって参考になる点が少なくなかった。以下、原文のままを順序不同で列挙してみよう。

- ① 電気工事業ですが、とくにRC（コンクリート構造）の建物の場合、同じゼネコンの下請で職方の鉄筋屋、仮枠大工から挨拶料名義の金を不当に要求されることがある。挨拶料などは廃止すべきだ。
- ② 設備業者の分離発注の促進。
- ③ 通産行政（電気工事法）と建設行政（建設業法）の一本化の実現を。
- ④ ダンピング受注の防止。正当な価格での受注対策。過当競争の防止。適正価格の基準作成を行うこと。
- ⑤ 官公需「適格組合」による共同受注制度を地方公共団体にも適用されるよう法制化すること。
- ⑥ 償却資産を抱えない共同受注。技術と資本と機械と人との連合体による受注。
- ⑦ 大手ゼネコンの手形支払の禁止。金利は大手の支払側が負担すべきだ。
- ⑧ 資格審査を重視し、無責任な同業者をふやさぬこと。
- ⑨ 同業者の連帯感を強化し、共存共栄の精神を遵守する姿勢が必要。
- ⑩ 土地価格上昇防止策。業務用所有遊休土地課税の強化。個人所有面積の制限。土地税制の見直し。
- ⑪ 新しい技術の研究と技能の研鑽。
- ⑫ 1匹狼的思考をなくすこと。腹のさぐりあいをなくすこと。
- ⑬ きめこまかいサービスによる需要家の信頼保持。
- ⑭ 大手企業に対抗するため充実した社員研修センターの開設。
- ⑮ 日照等にたいする問題点。規制のみでなく一定の規準を設定し、受認についての明確化を急ぐこと。
- ⑯ 公共工事は毎年年度末に集中する。一年を平均化して早期発注すること。
- ⑰ 建設業法の対象に建築金物業を加えること。
- ⑱ かけ声だけやハッタリだけに終わらないよう地についたビジョンの作成を。
- ⑲ 調査・設計・測量等の産業分類（現行は「サービス業」）の変更。また、それにとりもなう税制、政府金融（中小公庫）などの改善。
- ⑳ 中小建設業の経営実態のデータ、とくに同業他社のデータをまとめてほしい。
- ㉑ 従業員の給与実態調査をおこない、給与基準の算定資料がほしい。
- ㉒ 設計事務所の経営実態を調査してほしい。
- ㉓ 大手企業では絶対に真似の出来ない工事・施工等についての経営体験とか、データなどを周知させてほしい。

- ㊸ 契約後の資材高騰にたいする価格対策の明確化。
- ㊹ 大企業との情報交換などもしてほしい。
- ㊺ 設計事務所の地位確立のための施策を実現する運動を。
- ㊻ ゼネコンと下請の矛盾の解決への展望を。
- ㊼ 設計事務所としてダンピング、リベートは絶対になくしたい。
- ㊽ 地方自治体からの入札を業者へ公平にゆきわたるよう各党議員、建設委員、各団体代表の立会のうでで競争入札させるようなことを考えてはどうか。
- ㊾ 中小建設業の共同企業体を育成できる公的指導機関の設立。
- ㊿ 施工技術の向上、管理能力の向上を図る。
- ㊽㊿ 下請の利益をもっと考えた内容にしてほしい。ゼネコンも苦しいが下請の末端はもっと苦しい。
- ㊽㊿ 官公需発注の適正化。
- ㊽㊿ 同業者間の連帯を密にし、機械設備、技術を利用しあう体制を。
- ㊽㊿ ダンピング防止のため、設計、ゼネコン、電気工事、設備工事が一体となって施主にたいして価格適正化のPRの実施。
- ㊽㊿ 営業、企画能力の向上、管理能力の強化、施工技術の強化など需要家のニーズに適合するための経営体質の改善。
- ㊽㊿ 大手業者の横暴と中小企業の弱体性にどう対処するのか、具体的に何をなすべきかを考えてビジョン作成にあたってほしい。
- ㊽㊿ 建設業が万年不況産業になっていくのではないかと。それに耐えうる経営体質の強化策を。
- ㊽㊿ 高度な理論でなく、実際に中小企業者がとりいれることが出来るような実行可能なビジョンを作成してほしい。

(注)

- (1) このアンケートの集計結果は、中小企業家同友会全国協議会・東京中小企業家同友会『中小建設業の実態調査・アンケート集計結果(第1次中間報告)』(昭和55年1月)として発表した。本稿では、これをもとにして、全面的に加筆・補正を行った。なお、この集計作業を快くお引受け下さった橋本和美教授のご尽力にたいし、心から謝意を表したい。
- (2) 佐藤芳雄氏は、「東京の産業構造が第三次産業化している(三次産業人口比率 63.8%, 全国52.8%, 昭和52),あるいは『中枢管理機能が』東京に集中していることは指摘するまでもない。だが、工業で、東京の工場数(98,172),同従業者数(1,054,419, 昭和53)が各々全国第1位である事実は意外に思われるかもしれない」(佐藤芳雄編著『巨大都市の零細工業・都市型末端産業の構造変化』, 日本経済評論社, 昭和56年, 2ページ)と述べておられる。だが、工業ばかりでなく、巨大都市・東京には小規模建設業も集中しており、事業所数(45,636, 昭和53)は全国第1位で、3位の神奈川県、4位の愛知の両県の事業所数を合わせた数よりも多く、建設業における従業者総数(4,638,059人)の1割強(549,493人, 11.8%)が東京都に集中しているという事実も見落してはならないであろう。
- (3) 全国建設業協同組合連合会では、経営合理化および省力化の一環として、中小建設業における電子計算機の共同利用等に着眼し、その可能性と問題点の検討を行うため、1978年(昭和53年)12月~1979年(昭和54年)12月まで調査を行った。



和54年) 2月, 同連合会傘下の組合および企業(約3,000社)を対象に実態調査を実施した。その調査結果(回答数約1,000社)によると, 何らかの形で電子計算機を利用している企業は全体の14.4%(134社)で, 85.6%(798企業)が活用していないという状態であると報告している。一般に, 完成工事高が大きくなるにしたがって自社保有機の導入機運が高くなり, とくに20億円以上になるとその傾向が顕著で, 電子計算機事務のニーズも拡大されていくものと解釈されている。自社機の業務利用状況は, 事務管理(支払管理, 財務管理, 給与計算など)34.4%, 原価計算21.2%, 数量積算15.9%となっている。全国建設業協同組合連合会『昭和53年度活路開拓調査事業報告書中小建設業に適合した企画・管理技術の開発及び企画・管理能力の向上のための協同システムの開発(電子計算機の共同利用等について)』(1954年3月), 52—55ページ。

- (4) 日本建築家協会は1967年(昭和42年)に「建築設計監理業務法案」を発表した。そのねらいは「現行の資格法である建築士法から業務法を独立させ, 設計監理業務を専業とする建築家の職能の純化を規定することにある」とされているが, これは同協会の年来の主張である設計施工分離論の立法化の動きであると解釈されて, 建築産業界に多大な波紋を投じた。これを契機に, 設計と施工の業務は分離されるべきものか, 一貫体制となるべきものかについて, 鹿島建設株式会社会長・鹿島守之助氏と日本建築家協会との間に約半年間にわたり5回におよぶ論争が繰り返された。両者の論旨の是非について, ここで詳細に論評する余裕はないが, 両者の主張する内容には, 日本の建設生産システムにかかわる根本問題についての論議が含まれており, 興味ぶかいものがある。

これらについては, 日本建築家協会編「建築設計監理法人案の提唱」, 『建築家』, 1968年一秋季号。鹿島守之助『わが経営を語る』第3集, 鹿島出版会, 1971年。三浦忠夫『日本の建築生産』, 彰国社, 1977年190—191ページ参照。

### Ⅲ 「中小建設業の中期ビジョン」の作成経過について

中小企業家同友会・中小建設業ビジョン委員会『中小建設業の中期ビジョン』(昭和56年7月1日)が作成されるまでには2年余りの期間を要したが, 以下において, これが作成されるに至った経過の概要について簡単に述べ, この「中期ビジョン」を作成するに当たって, とくに留意した事柄を記しておく。

1979年(昭和54年)2月3日～4日, 東京都で開かれた中同協主催, 第9回中小企業問題全国研究集会の第6分科会(「建設業界の現状と課題」出席者47名)において, 中小建設業の当面する諸問題と今後の課題について討議した。その結果, ①「中期ビジョン」の作成と, ②全国的な規模での「情報センター」の設置について, 東京中小企業家同友会の建設部会に検討することが委任された<sup>4)</sup>。

これを受けて, 東京中小企業家同友会の建設部会では, 「中期ビジョン」を作成することによって「情報センター」を設置する方向もおおのずから明らかになってくるだろうとの判断から, だだちに「中期ビジョン」を作成するための建設政策委員会(以下, 「建政委」と略す)を設置した。

1979年(昭和54年)7月26日, 「建政委」は「中期ビジョン」を作成するには, まず, 中小建設業の経営の実態について出来るだけ正確に把握することが不可欠であるという考えにもとづき, その基礎資料を得るために, 全国の建設業関連の同友会員(約1,700社)を対象とするアンケート調査を実施することを決めた。これは1979年(昭和54年)10月～11月にかけて実施し, 12月26日現在までに426社から調査票を回収した(回収率25%)。この調査票は, 明治大学計算センターの主任, 橋本和美

教授のご尽力により、コンピューターにかけて集計した。これをもとに前後8回におよぶ「建政委」を開いて、分析・検討を行った。

その結果は1980年（昭和55年）1月、『中小建設業の実態・アンケート集計結果（第一次中間報告）』として公表された。これをもとにして、「中期ビジョン」にもりこむべき主な内容について、同年2月3日～4日、京都市で開かれた第10回中小企業問題全国研究集会の第101分科会（「建設業の現状と課題」出席者101名）において討議された<sup>(2)</sup>。ここでの討議をふまえて、その後4回にわたり「建政委」で検討を加えた結果、「中小建設業の中期ビジョン（骨子案）」をとりまとめた。

この「骨子案」は、1980年（昭和55年）7月4日～5日、岐阜市で開かれた中同協第12回定時総会の第16分科会（「中小建設業の中期ビジョン骨子の検討と部会運営についての経験交流」出席者33名）で報告され、討議に付された<sup>(3)</sup>。ここでの積極的な意見や提言をふまえて、さらに3回にわたる「建政委」で検討をつみ重ねた結果、討議資料という形で、「中小建設業の中期ビジョン（案）」を作成した。

これは、1981年（昭和56年）3月27日～28日、横浜市で開かれた第11回中小企業問題全国研究集会の第13分科会（「これからの中小建設業のめざす方向—中期ビジョンの策定—」出席者41名）で報告され、討議に付された。2日間にわたる真剣な討論の結果、若干の部分について字句修正を行うことを条件として、出席者全員一致で「中期ビジョン（案）」は承認された<sup>(4)</sup>。その後、「建政委」は2回の会議を開いて、若干の字句修正、補筆、図表および発表の形式・名称について検討し、ようやく「中小建設業の中期ビジョン」を作成することが出来たわけである。

以上の経過説明で明かなように、この「中期ビジョン」が作成されるまでに2年余りの期間を要したが、その間に多くの方々が積極的に協力され、貴重な意見を寄せられた。私は、いま、「中期ビジョン」の作成過程を振り返り、この種のビジョンづくりの意義は、格調が高く、理論水準を他に誇れるような文書を作成することも大切ではあるが、むしろ、それよりもビジョンの作成過程に、どれだけ多くの人たちが主体的に参加したかどうかが、その後の運動展開にとって、きわめて重要な意味をもつという考えをますます強めている。そうした意味において、このビジョンづくりを、一部の人たちだけの作文に終らせず、2年余の時間をかけ、あらゆる機会をとらえて大衆討議をつみ重ねて、その都度加筆、補正を行ってきたことは、それだけでも大きな意義があったと自負している。

「中期ビジョン」を作成するに当たって、私がとくに留意した事柄は次の点である。これについては、第11回中小企業問題全国研究集会の第13分科会で述べたので、そのときの議事録から、原文のまゝを引用しておく。

「中期ビジョン（案）」作成にあたって留意した四つの問題点についてまずのべたいと思います。第一はできるだけ多くの会員の意見、批判を頂き、内容を豊富にすること、第二は表面的なきれいごとでなく、中小建設業者の実情、実態、実感にマッチしたリアルな内容にしていこうこと、第三は同友会建設部会の力を結集すれば実現できる当面の課題と、ひろく会外の建設業者によびかけ共に行動して切りひらくことのできる課題に区分して記述するようにしたこと。そして第四にはゼネコン、設

計、設備、専門業者など建設関連各業者間に存在する利害関係や矛盾、意見の違いなどは現実に存在する事実としてうけとめ、異った意見は意見として提起し、今後の討論や実践のなかで時間をかけて統一をはかっていく、コンセンサスを求めていくという立場をとりました。また、『80年代の中小建設業の課題と展望』の問題にとくに力を入れ、会内外の中小建設業者の方々に誇りと確信のもてるような中期ビジョンにしようとしてまとめました<sup>(5)</sup>。この主張は、いまでも間違っていないと思っている。

(注)

- (1) 『中同協第9回中小企業問題全国研究集会特集号』, 1979年3月, 72—77ページ。
- (2) 『中同協第10回中小企業問題全国研究集会特集号』, 1980年3月, 109—122ページ。
- (3) 『中同協第12回定時総会特集号』, 1890年7月, 183—190ページ。
- (4) 『中同協第11回中小企業問題全国研究集会特集号』, 109—116ページ。
- (5) 同上書, 111ページ。

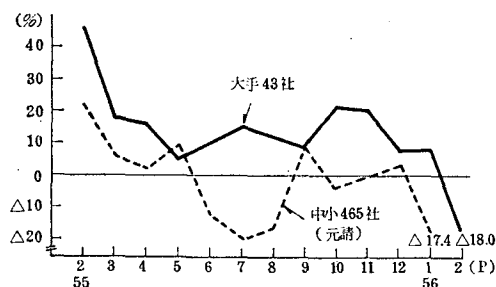
## IV 「中小建設業の中期ビジョン」

### はじめに——「中期ビジョン」の意義

わが国の建設業は、GNP（国民総生産）の2割強を占める建設投資を支える重要な産業である。1960年代の後半から70年代にいたる「高度成長」の過程で、建設業は目ざましい発展をとげた。その間、小さな停滞はあっても大きなリセッションもなく、順調に成長をつづけてきた建設業は、不況知らずの“万年成長産業”ともいわれてきた。そして超高層ビルに代表される近代建築技術や、新幹線・高速道路・ダム・トンネルなどの土木技術は、世界のトップ水準にまで到達し、国際的にも注目されるようになってきた。

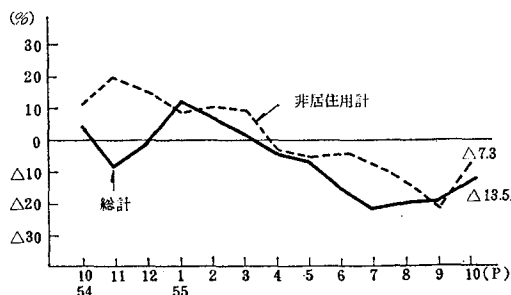
しかし、昭和48年秋の石油ショックを契機として、建設業をとりまく経済環境は大きく変化した。とりわけ、イラン政変による第2次石油危機の深まりと政府の公共事業費の圧縮、民間投資の実需

第44図 建設工事受注（民間）  
対前年同月比増加率



〔資料〕建設省計画局調査統計課調べ。  
『建設統計月報』1981年5月号より。

第45図 民間建築着工（床面積）  
対前年同月比増加率



〔資料〕建設省「建設着工統計」, 『建設統計月報』1981年1月号より。

不振などのマイナス要因が重なり、これまでのような量的拡大を期待することは難しくなっている（第44図、第45図参照）。

こうした内外の経済情勢が急激に変化するなかで、中小建設業はかつてない困難な事態に直面している。

中小建設業はもともと経営体質が弱いうえに、大手ゼネコンが手を出さない利益率の低い工事をめぐって過度競争を余儀なくされているため、営業力の強弱による企業規模間の格差は、ますます拡大する傾向にある。このままの状態を放置しておけば、中小建設業の足元は危うくなり、弱小企業の倒産が続出し、最悪の事態におちいる危険性も強まるであろう。

このような厳しい状況のもとで、中小建設業の前途には多難なものが予想される。そこで、中小建設業が多く困難な条件を克服し、環境の変化に即応して、活路を拓くにはどうすればよいのか。建設業界の実態に即した中・長期的確な指針が求められるのは、きわめて当然である。もちろん、みずからの進路は、みずから選択すべきものであって、決して他から与えられるものではない。とすれば、中小建設業の活路を拓くためには、新しい時代の進展に適応した強力な体制を、中小建設業者の英知と力量を結集することによって構築する以外にはないといっても過言ではあるまい。

さきに述べたように、建設業はGNPの2割強を占める重要な産業であるというだけでなく、<sup>1</sup>国民生活と産業の土台をささえている“基幹産業”ともいうべき重要な役割を担っている。それゆえに、建設業なくしては国民生活も産業も成り立たないという関係にあるといっても過言ではない。そのなかで中小建設業は、日本の建設業界の重要な分野を実質的に担い、建設業の発展に果たしてきた積極的な役割は、きわめて大きな位置を占めてきたのである。

それにもかかわらず、中小建設業者はそれにふさわしい社会的な地位や条件におかれていない。以下に述べるように、われわれが解決を求める課題は山積しているが、例えば、建設省内で、下請関係を含める中小建設業者の問題に対応する担当係員が建設業課に1名しかいないという実情が、その地位、条件を端的に示しているといえよう。ここから、中小建設業者の「自助努力」とともに、中小建設業をめぐる経営環境を抜本的に改めることが求められている。

この「中期ビジョン」が、これからの厳しい経営環境の変化に対応するとともに、従来の中小建設業に対する政策上の無視（あるいは軽視）に対する批判と改善を要求するうえでの新たな指針となり自主・民主・連帯の同友会理念にもとづく中小企業家運動の前進に役立つエネルギー源となることを期待する。

いうまでもなく、「中期ビジョン」に掲げた諸課題を実現させることは、いずれも容易ではないだろう。今後、5年、あるいはそれ以上の長い年月にわたってねばり強い努力をつづけ、一つひとつ成果をかちとっていく性質のものが少なくない。しかし、中小建設業者が力をあわせて、その気になって取り組めば、比較的短期間のうちに実現出来るものも含まれている。

要は、われわれが、中小建設業の危機を深く認識し、創造的に未来に挑戦していく積極的な姿勢を堅持しうるか否かにかかっている。われわれが決意を新たにして、「中期ビジョン」が提示する基本

中小建設業の現状と「中期ビジョン」

目標に向かって結集を強化することが出来るならば、それだけでも、「中期ビジョン」作成の意義があるものと確信する。

中小建設業を構成する業種は多様であり、むしろ異質多元でさえある。したがって業種間や元請と下請のあいだにも、利害得失の関係が現実存在することは周知の事実である。そのため、ある1つの問題をとらえても、その解決の方向や選択すべき手段をめぐって意見の相違が生ずるのは当然である。いずれの側の意見が正しいかは、軽々に一定の評価をくだしがたい。このような問題については安易に結論を得ることを避け、今後の討論にゆだねることにした。小異を捨てて大同につくという原則をふまえながらも、運動の過程で十分に時間をかけて意見の統一を図る道を選ぶべきであるという考えにもとづいてのことである。

### 1. 中小建設業の現状と問題

建設省が調べた建設業者数は、昭和55年6月末現在で、大臣許可業者数が、7,526、知事許可業者数が481,682、合計489,208業者に達する。したがって、わが国の建設業は企業数で約49万、就業者数は56年12月現在で約540万人（全就業人口の10%）を擁する一大産業である。就業者10人のうち1人以上が建設業に従事している状態であり、雇用の面でも実に大きな役割を果たしている（第50表参照）。

第50表 建業許可・登録業者数および就業者数の推移

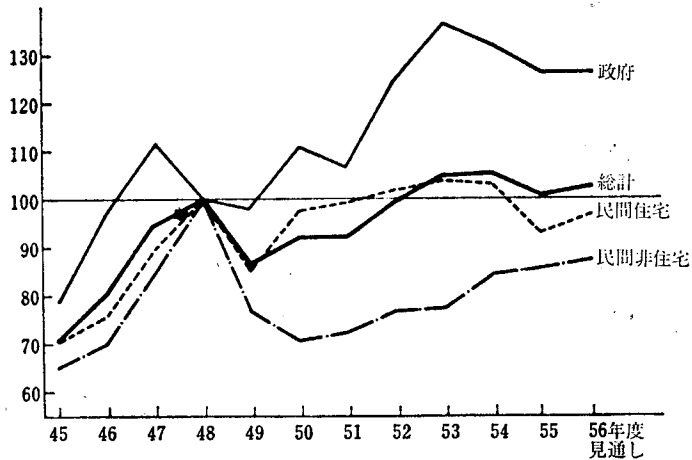
年 月	大 臣			知 事			計			年 月	就業者数	
	許可	登録	小計	許可	登録	小計	許可	登録	計		全産業	建設業
48年	934	5,105	6,039	60,123	235,509	295,632	61,057	240,614	301,671	50年平均	5,178	473
49	3,703	2,928	6,631	216,379	79,876	296,255	220,082	82,804	302,886	51	5,271	492
50	6,178	153	6,331	334,686	9,800	344,486	340,180	9,953	350,817	52	5,342	499
51	6,770	—	6,770	390,410	—	390,410	397,180	—	397,180	53	5,408	520
52	7,135	—	7,135	421,228	—	421,228	428,363	—	428,363	54	5,479	536
53	7,314	—	7,314	453,595	—	453,595	460,909	—	460,909	55年2月	5,339	535
54	7,513	—	7,513	467,276	—	467,276	474,789	—	474,789	3	5,425	545
55	7,465	—	7,465	481,055	—	481,055	488,520	—	488,520	4	5,557	545
										5	5,610	547
53年9月	7,465	—	7,465	461,894	—	461,894	469,359	—	469,359	6	5,658	561
12	7,634	—	7,634	465,677	—	465,677	473,311	—	473,311	7	5,641	557
54年3月	7,513	—	7,513	467,276	—	467,276	474,789	—	474,789	8	5,609	541
6	7,596	—	7,596	472,123	—	472,123	479,719	—	479,719	9	5,621	534
9	7,706	—	7,706	476,255	—	476,255	483,961	—	483,961	10	5,603	533
12	7,734	—	7,734	479,067	—	479,067	486,801	—	486,801	11	5,553	563
55年3月	7,465	—	7,465	481,055	—	481,055	488,520	—	488,520	12	5,483	576
6	7,526	—	7,526	481,682	—	481,682	489,208	—	489,208	56年1月	5,408	547
										2	5,398	539

〔資料〕 建設省計画局、調査統計課編『建設統計月報』1981年5月号より。

（注） 就業者数の単位は万人。

しかも、建設業の99.4%は中小企業で占められている。そのうち、83.4%は資本金500万円以下の中小建設業である。けれども、建設業界のリーダーシップをにぎっているのは総合請負業者、いわゆる大手ゼネコンである。中小ゼネコンも含めて総合請負業者は、建設業全体のうちの約1割にすぎず、残りの9割は下請中小企業群である。建設業では、建築・土木工事を問わず、建造物を完成させるまでに数多くの専門工事、職能工事業者など、いわゆる下請、協力業者の力に依存せざるをえない。し

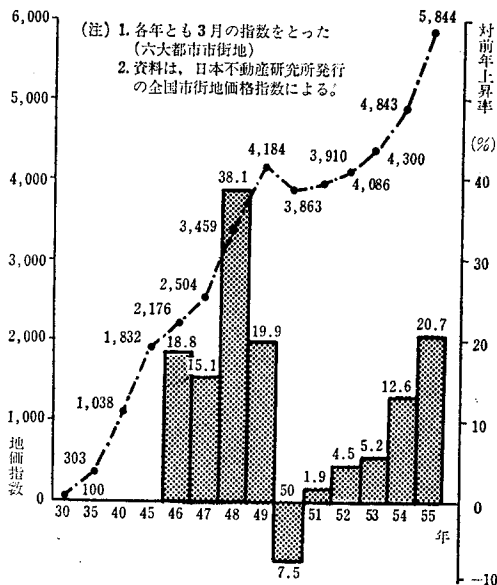
第46図 実質建設投資の推移 (48年度=100)



〔資料〕建設省調べ。富士銀行調査部

『富士タイムズ』(No.9)1981年4月27日。

第47図 住宅地の地価上昇



〔資料〕日本住宅公団労働組合『国民本位の住宅政策・国民のための住宅公団めざして』より。

たがって、建設業では他産業と比べて下請中小企業への依存度が高く、その果たす役割もきわめて大きい。

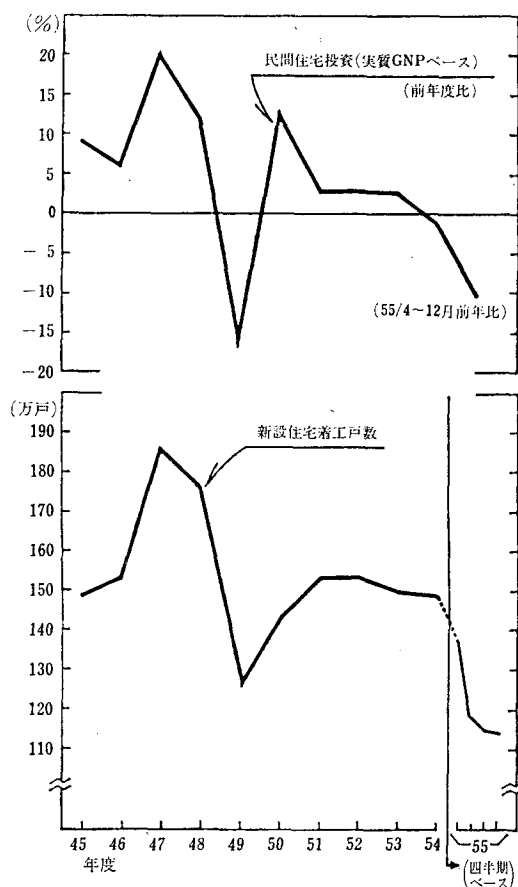
建設業の下請は、1次から2次、3次へとつらなり、いわゆる“重層的下請生産体制”を形成している。これが、わが国建設業の特色の1つとなっている。こうした“重層的下請生産体制”のもとでは、大手ゼネコンがどんな大型工事の施工を行う場合でも、多くの下請中小企業の協力がなければ、それを完成させることは不可能である。その反面、元請と下請との関係は、本来対等な取引関係であるべきはずだが、現実には主従関係の色彩が強い。下請は元請によるしわ寄せを受け、下請単価の買いたたき、受注量の増減、代金の遅払など、下請にたいする“生殺与奪”の権限を元

請に握られ、下請業者は経営の不安定性にたえずおびやかされている。

近年、建設投資の抑制（第46図参照）、地価の高騰（第47図参照）による用地の取得難、建設資材や建設用機械・工具の値上がり、人件費や金利負担の増大、受注競争の激化などの悪条件が重なって、中小建設業のなかでも企業規模の小さいものほど利益率の低下に呻吟している。そのため、工事採算の悪化や出血受注、加えて不良債権の累積などによって、経営不振におちいるものが少なくない。

昭和53年から55年にかけて中小建設業の倒産は、年間4,700件から、5,000件台の高水準を記録し、倒産企業全体の約3割強を中小建設業が占めるほど、倒産多発傾向がつづいている（第51表参照）。また、新設住宅着工戸数が大幅に落ちこみ（第48図参照）、大工、左官、とびなどの町場の仕事めっきり少なくなり、末端の業者のなかには先行きの見通しがたたず、転廃業を余儀なくされているも

第48図 民間住宅投資・新設住宅着工戸数の推移



〔資料〕経企庁「国民経済統計年報」、建設省「建設統計月報」による。日本銀行調査統計局『調査月報』昭和54年4月号。

（注）55年度の民間住宅投資額は55/4～12月の前年同期比、新設住宅着工戸数の四半期計数は季節調整済み年率戸数（55年度第4四半期については56/1～2月季節調整済み戸数）。

のが続出している。仕事と就労確保の問題は、次第に政治問題化しつつあるほど深刻である。

中小建設業を経営困難におとしめている原因は何か。それは、まず第1に、建設投資額が毎年2ケタ台で伸びてきた時代は終り、深刻な赤字財政のもとで政府主導型の公共工事が伸び悩み、利益率の低い工事をめぐって過度競争が激化していること。第2は、政府の「第4期住宅建設5カ年計画」にみられるように公共賃貸

第51表 企業倒産件数の推移

年 月	帝国データバンク		東京商工リサーチ	
	総件数	建設業	総件数	建設業
53年	15,875	3,219	15,875	4,771
54	16,030	4,519	16,030	4,768
55	17,884	5,097	17,884	5,223
55年3月	1,446	410	1,445	400
4	1,482	430	1,483	438
5	1,571	465	1,570	487
6	1,383	387	1,384	409
7	1,506	422	1,505	416
8	1,472	394	1,473	445
9	1,608	480	1,607	493
10	1,667	469	1,668	498
11	1,632	485	1,631	488
12	1,653	523	1,654	486
56年1月	1,314	359	1,313	391
2	1,326	353	1,327	395
3	1,598	469	5,597	488

〔資料〕『建設統計月報』1981年5月号より。

住宅建設の後退とも関連して、新設住宅着工戸数が年間 123 万戸台まで落ち込み、民間の自力建設にたよる政府の持ち家政策が完全に行き詰まったこと。第 3 は、地価が狂乱物価以来の 2 ケタ台の値上がり記録し、セメントをはじめ建設資材の高騰などを背景に、マイホームが庶民にとってますます高嶺の花となり、マンションや建売住宅が売れ残るという住宅不況が構造的なものになってきていること。第 4 は、総受注額の 23% を 49 万企業のうち僅か 83 社の大手ゼネコンで占められていることに端的に示されるように、大手のシェア拡大による圧迫を中小建設業が受けていること。第 5 は、工事単価のたたきあいが強まるとともに、下請代金の支払い遅延、金融機関の選別融資の強化などによって、中小建設業の資金繰りが悪化していることなどが指摘されよう。

もちろん、これらの原因による影響は業種によって一様ではないが、いずれにしても中小建設業の脆弱な経営基盤と無関係ではないだろう。

今日、中小建設業の経営困難を助長させている上述のような諸要因は、個々の中小企業経営者の「自助努力」によって克服しうるものと、多くの同業者が力を結集して共同の力によって、はじめて打開の道が切りひらかれるものとに 2 分される。

以下において、中小建設業者の生きる道について、①政府・自治体への要望と政策提言、②英知を集め、共同の力で解決を図るべき課題、③環境変化に適応するための自主的経営努力の方策、④80 年代における中小建設業の課題と展望の 4 つの柱に分けて、具体的に提示してみよう。

## 2. 政府・自治体への要望と政策提言

### (1) 財政運営を転換させ内需の拡大を図ること

政府の財政運営を大型プロジェクト重点の公共投資から、国民の生活基盤重点の投資に転換させるとともに、地方自治体の超過負担にならぬよう国の補助率を高め、内需の拡大を図り、地元中小建設業の受注機会をふやすこと。

### (2) 国民生活重視の住宅政策を促進すること

住宅は国の責任で社会的に保障すべきものであるという憲法の理念にもとづき、住宅に関する基本的法律を制定し、安くて良質の公共賃貸住宅の建設を中心とする国民生活重視の住宅政策を積極的に推進すること。

### (3) 抜本的な高地価抑制対策を実施すること

高家賃、住宅価格の値上がり、ローン地獄、住宅建築需要の低迷などの元凶となっている高地価を抑制するための抜本的な対策をすみやかに実施すること。

### (4) 中小建設業の受注機会を確保すること

① 官公需の発注計画はその内容を公開し、中小企業が十分対応できるよう配慮し、発注状況についても機関別に公表するなど、公正な入札制度と点検システムを確立すること。

② 発注にあたっては、厳正な単価で行なわれるよう指導されたい。

前払金をうける公共事業では、下請企業にも前払を支払うことを義務づけ、管理費と称しての不



当な中間搾取および下請代金の手形払いの禁止を厳重に指導すること。

- ③ 何ら実務をしない企業が、2次、3次の下請となってピンハネをするなどのことを厳重に禁止すること。重層下請の実態を把握し、改善するよう指導すること。資材価格についても、企業が発注者に不当に高く見積りを出したり、下請に不当に高く支給するなどについては厳重に禁止すること。
- ④ 分離発注方式の強化、共同受注の機会をふやすなどの指導、および従来の下請業者でも適法な業者には積極的に発注することの指導を強めること。
- ⑤ 国等の各機関別の実績によるランクづけではなく、いずれかの機関で得られている最高のランクに、他の機関でも統一すること（企業の能力別のランクづけに統一すること）。  
物価高騰の背景を考慮して、それぞれのランクの上限をあげ、また、企業のランクづけについても公正に行い、公開すること。そのためランクづけの基準を公開されたい。またランクにもとづく公正な発注を行うようにし、上位ランク企業が下位ランクの範囲に属する入札には参加できないよう、たしかな歯止策をとること。
- ⑥ 官公需に際しては、必要があれば国等の機関の定めた規格を指定することは当然であるが、銘柄を指定することは不必要であるだけでなく、不正行為の温床となるのでとりやめること。

#### （５） “天下り” や政治献金をやめさせること

官公需の中小建設業向け発注の拡大を図るためにも、国や地方自治体、公共団体などの高官や役員が「持参金」つきで大手ゼネコンに“天下り”することを禁止し、建設業関係の企業や団体などからの政治献金をやめさせ、「官公庁ぐるみ」、「企業ぐるみ」の選挙をなくすこと。

#### （６） 大企業の原価公開を実施させること

独禁法を強化し、大企業の原価公開を実施させ、建設資材などの不当な値上げをおさえ、価格の安定もしくは引き下げを図ること。

#### （７） 建設資材の安定供給を図ること

中小建設業にたいする国等の物資あっせん機能を強化し、合板、セメント、鋼材、建設用燃料など、資材の安定供給を確保すること。また、日本木材整備機構の活用などにより、長期的な木材輸入の円滑化を図るとともに、木材価格の安定を図ること。

#### （８） 元請、下請関係の適正化を図ること

元請、下請関係の適正化を図るため、建設業法にもとづく下請保護施策の徹底と、監督、取締権限の地方自治体への大幅な委譲を促進すること。

#### （９） 中小建設業の金融の円滑化を図ること

中小建設業の金融の円滑化を図るため、政府系中小企業金融機関による融資の拡充とともに、財団法人・建設業振興基金の債務保証・利子補給などの拡充、強化を推進すること。

#### （１０） 自主的協業・共同化への援助をふやすこと

中小建設業の自主的な協業・共同化事業にたいして、融資、減免税、技術、経営、受注、情報提供などの面で、積極的に援助すること。

**(11) 設計事務所の社会的地位の向上を図ること**

設計事務所の社会的地位の向上を図るとともに、政府統計における産業分類を設計事務所の実情にマッチしたものに改善すること。

**(12) 見積書作成経費や設計協力費の実費を保障すること**

競争入札のための見積書作成や設計協力にたいしては、すべて無料サービスというこれまでの習慣を改め、見積書作成経費や設計協力費などについて、国および地方自治体は実費支給を保障すること。

**(13) 建設公害対策の明確化を図ること**

近年の工事環境の変化が生んだ新しい建設公害問題（たとえば、日照権、電波障害、風害、プライバシー権、環境権など）に対処するため、抜本的な建設公害対策を確立し、建設公害の防止と環境改善のための費用負担区分を明確化すること。

**(14) 労働力対策の改善・充実を図ること**

今日、若年労働力の建設業離れ、技能労働力の不足、労働者の中高齢化はますます重大な問題になってきている。国および自治体による中小建設労働者のための技術修得、技能訓練、研修制度などの改善・充実を要望するとともに、高齢化問題への抜本的な対策を強く要請したい。とくに労災や退職金共済などの社会保障、労働福祉の問題を重視した制度の改善・充実を図ること。

**3. 英知を集め、共同の力で解決を図るべき課題**

以下に提示する諸課題は、中同協に加盟する各地の同友会員が取り組むべき課題と、会員外の中小建設業者に広く呼びかけて取り組むべき課題の2つに区分される。

**A 中同協・建設部会の拡充・強化を図り、その事業と活動を発展させるための課題**

**(1) 建設業関連会員の拡大を促進すること**

中同協の理念を根幹とするこの「中期ビジョン」を積極的に運用し、未加盟の中小建設業者にたいして同友会への加入を呼びかけ、組織の拡大・強化を促進すること。現在、中同協に加盟する各地同友会の建設業関連の会員数は全体で約1,700社であるが、「数は力なり」という格言のとおり、「中期ビジョン」に掲げた諸課題を実現させるためには、広範な中小建設業者に同友会への入会を積極的に呼びかけ、当面2,000名の会員拡大を実現させ、5年後には3,000名を擁する強大な建設部会を構築するよう計画的に取り組むことが肝要である。

**(2) 建設部会の設置と連携の強化**

各地の同友会にまだ建設部会が設置されていないところは、事務局の協力を得てすみやかに建設部会を設置すること。すでに設置されているところは、その拡充・強化を図るとともに、全国的な規模での相互の連携・協力の体制を確立することが急務である。

各地同友会の実情を調べてみると、建設部会の活動は必ずしも活発とはいえない状態である。たと

えば、「建設部会はあるとしても殆ど開いたことがない」とか、「同業者の集まりだと、かえって腹を割って話せない」、「ゼネコンと下請が一緒では利害関係が対立し、しっくりいかない」、「仲良しクラブので、まとまった話は出来ない」といった声をしばしば耳にする。そして、「成功している事例を紹介してほしい」という要望もある。

以上のような状態から脱皮して、建設部会の活動を活発にしていくためにはどうしたらよいのだろうか。まず、この点に問題点をしぼって掘り下げた議論をしてみることが大切である。

われわれの検討結果を要約すると、①建設部会を必ず定期的に開くこと、②会員の自主性を尊重し、部会の民主的運営に細心の配慮を払うこと、③同友会理念を深く学び、「知りあい、学びあい、はげましあう」場として部会のメリットを最大限に活かすこと、④同業者を敵対的競争関係としてとらえるのではなく、国民の要求にこたえる共存的競争関係としてみることにによって、相互援助、相互協力関係を強めること、⑤建設業界の現状について討論し、情報交換を行うこと、⑥他府県の先進的な事例に学び、交流を深めること、⑦可能なところから共同行動、共同事業に着手することを検討し、取り組みの成果と教訓を蓄積することなど、部会活動をさかんにする方法はいくつもある。要は実行あるのみである。

ひとくちに中小建設業者といっても、部会の構成メンバーの業種、業態、規模などが異なり、話が相互にかみあわない場合もある。それには、ゼネコン部会、設計部会など業種別に部会を細分化し、全体を協議会として運営している事例もある。また、部会活動を活発にするために、独自に部会費を会費以外に徴収しているところもある。他方、業界を細分化し少数化することから、逆に部会活動が不活発になった事例や、他の業種別部会で関連、周辺業界まで含めて部会が活性化した事例などもある。したがって、部会運営の経験を大いに交流して、全国的にレベル・アップを図っていくことが大切である。

### (3) 「情報センター」の設置について

同友会員の建設業者の要望の一つに「情報センター」の設置がある。ここで求められている情報の具体的な内容は、①仕事に結びつく情報がほしい、②すぐれた経営体験を知りたい、③技術、工法、施工管理などの新しい知識、④相談活動と結びついた民間需要の開拓などである。したがって、既存の公的機関の有効利用をすすめるとともに、同友会独自の「中小企業情報センター」の設置を求める声が強くなっていることも事実である。

しかし、いうまでもないことだが、「情報センター」の設置について検討する場合、まず、原則的に確認しておかねばならない問題点が3つある。

第1は、中小企業家同友会は、あくまで運動体であり、運動と事業とは厳格に区分する必要があるということである。事業は、構成員の一部がかかわるものであり、また、リスクをとまなうものであるから、事業の失敗や事業活動の負担が運動体に、とくに運動体の事務局にかからないようにしておくことは、同友会の運動の発展を考える場合、厳重に注意しなければならない鉄則である。

第2は、独自の「中小建設業情報センター」を設置し運営する場合に要する諸経費の負担の問題で

ある。最低、専従事務局員を1人配置し、各種の情報を収集し、これを会員に伝達するために要する諸経費は、大まかに試算しても年間1,000万円以上の資金を必要とする。これらの資金の調達方法と会員の負担の割合などについて、慎重に検討することが望まれる。

第3は、独自の“情報センター”を設置したとしても、その実際上の役割は、既存の業界紙や業界情報誌などの水準を抜くことは至難であろう。建設関連の会員が切実に求めている情報は、深刻な住宅不況のもとで、自社の仕事と具体的に結びついた情報であろう。「どんな仕事でもよいから、とにかく仕事が欲しい」という切迫した要求や、すぐれた体験、技術、施工管理、民間需要の動向などの情報を、全国的なレベルで即応していく体制を確立することは、並大抵のことではないだろう。したがって、中同協独自の“情報センター”の役割の限界性を認識したうえで、実際に“情報センター”が果たしうる役割を明確にしておくことが大切である。

会内の要望と以上3点について慎重に考慮すると、いっきよに完備した全国レベルの“情報センター”を設置することよりも、さしあたり各地同友会の建設部会を単位として、地方レベルの“情報センター”を設置し、地域住民と結びついた“情報センター”づくりに全力をあげて取り組むことが急務ではなかろうか。すなわち、各地同友会の建設部会の設置、活性化とあわせて情報センター的役割を果たしうるような活動内容を一段と充実させることが肝要であろう。必要があれば、早急に「情報センター設置委員会」（仮称）を発足させ、具体的な指針を策定する。

#### （4）“建築相談室”の設置

各地同友会の建設部会を中心として、“建築相談室”（ハウス・ドクター制度）を開設し、さしあたり同友会の会員を対象に建築にかんする無料相談を実施する。その成果と経験を交流し、受注の確保と拡大に取り組む。

#### （5）仮設資材などの共同利用と建設資材の共同購入

各地同友会のうち、実現可能な建設部会から、仮設資材などの共同利用、建設資材の共同購入を実施し、共同事業への一步をふみ出す。この問題では、さらに全国的規模での資材の共同購入を展望することができる。その場合、建設部会の活動と、その発展としての事業との関連についての区別を明確にさせておくことは、すでに述べたとおりである。

#### （6）積雪寒冷地域における建設労働者の就労機会の拡大

土木工事は屋外作業が中心であるため、積雪寒冷地域（北海道、東北6県、富山、新潟、石川の各県）では、冬期間の稼働日数が少なくなり、工事量の季節的変動の差が大きく、経営状態が不安定な企業が多い。大都市地域（東京・神奈川、愛知、大阪、福岡）では、出稼ぎ労働者が減少傾向にあるため、労働力調達の効率が悪化しており、人手不足、とくに若い技能者の不足に悩んでいる。こうした状態を主体的に克服する方策として、都市や温暖地の中小建設業が、冬期間だけでも、積雪寒冷地域の労働者を積極的に雇用し、就労機会の拡大を図る必要がある。各地同友会の建設部会が窓口になり、建設労働者の就労機会をあっせんすることが出来れば、労働力調達の効率化を図るうえでも大きなプラスになろう。

### (7) 宣伝・普及活動について

以上のような新しい試みについては、その都度「中小企業家しんぶん」や各地同友会の機関紙・誌に掲載し、宣伝・普及につとめる。また、これらの機関紙・誌に“交流の広場”欄を特設し、全国の建設関連の会員相互の交流を深める。

#### B 会外の中小建設業者に広く呼びかけて取り組むべき課題

先にも述べたように、われわれはこの「中期ビジョン」を広く全国の中小建設業界に提起し、積極的に討論と意見を求め、共同の力で諸課題の実現を図りたいと考えている。中小建設業者は、これまでも自主的に官公需適格組合を結成したり、あるいは異業種間の共同事業を実施してきた。例えば、北海道、東京、神奈川、京都、大阪、福岡などにおける先進的な活動の成果には注目すべきものがあり、学ぶべき点が少なくない。これらの活動をいっそう活発にし、さらに全国的な規模で発展させなければならないと考える。

すでに「政府・自治体への要望と政策提言」のところで提起したように、中小建設業が直面する経営危機を克服し、経営と事業の安定と発展を図るためには、個々の中小企業経営者の「自助努力」だけでは解決出来ない問題がきわめて多い。多くの問題を抜本的に解決するためには、政府や自治体による適切な行政に依存せざるをえない場合が少なくない。それと同時に、中小建設業者が英知を集め、共同の力で解決を図っていかなければならない課題も山積している。以下、これらの課題について具体的に提起しよう。

#### (1) 仕事をふやし、仕事を確保するための共同行動

一般の完成工事税引利益率は、「優良企業」が3%、「中堅企業」が2%、収益力の低い企業が1%前後といわれている。利益率アップのためには、①営業力の強化、②選別受注、③省エネ、④省力化⑤施工の合理化などに力を注ぐべきことは当然であるが、とりわけ、出血受注を避けて選別受注の徹底を図ることが重要な決め手となる。

われわれが実施したアンケート調査では、「大手業者からの買いたたきを防止するにはどうしたらよいか」という設問にたいして、「選別受注」が63.9%、「採算ベースを守る」が21.4%、両者を合わせると9割近い割合になる。これにたいし、「出血受注もやむをえない」という回答は僅か4.8%にすぎなかった。

だが、中小建設業が直面している今日の事態は、アンケート調査を実施した2年前とは様相が異なり、一段と受注状況が厳しくなっており、仕事をふやし、仕事を確保することが最大の重点になりつつある。選別受注が出来るような経営環境にするために、まず仕事をふやすための共同行動をまき起こす必要がある。

仕事をふやすための共同行動とは、経済行為としての共同受注活動は当然であるが、政治的なレベルでの広範なねばり強い運動が必要である。そのことは狭義には前述の「政府・自治体への要望と政

策提言」において提示した（１）から（４）までの事項であり、広義には（５）から（１４）までの事項を含み、さらに加えていえば、①国民の可処分所得の増大をもたらすよう所得減税の実施、②低利・長期の住宅ローンの開発など、勤労国民の要求を支持し、共に運動することである。

## （２）不良債権の発生防止対策

不良債権の発生を未然に防止し、連鎖倒産を回避するためには、取引先の信用調査が肝要である。われわれが実施したアンケート調査の結果では、不良債権の残高が「なし」と回答する企業は174社（41.8%）、何らかの不良債権を抱えている企業は176社（42.2%）にのぼり、そのうち、1,000万円以上の大口不良債権を背負っている企業が40社（9.6%）であった。

また、不良債権の発生防止方法としては、「事前調査」（28.4%）、「請負契約の締結と誠実な実行」（27.4%）が多く、「金融機関の調査」と「社員教育の徹底」が同数（7.9%）であった。

不良債権の発生を防止するためには、各企業が個別に金融機関や信用調査会社に依存するだけでは限界がある。多くの中小建設業者が情報を交換し、連携を密にすることによって不良債権の発生防止と、不誠実な契約不履行をやめさせるための対策を強化することが重要である。

## （３）下請業者の利益を擁護するために

中小建設業の経営を安定させるためには、ダンピング受注をやめることと、契約時に完成工事費の30%を支払うという原則を施主に遵守させるべきである。

また、現行の建設業法（第24条の5）では、元請は下請から工事目的物の引渡しの申し出のあった日から起算して、50日以内に下請代金を支払うことを義務づけられている。しかし、実際の取引においては、これらの遵守事項が守られていない場合が多い。こうした事態をいつまでも黙認しているべきではなく、建設業法を積極的に活用し、多くの同業者が力を合わせて下請の地位を守り、宣伝活動にも取り組み、世論を喚起する必要がある。

## （４）“欠陥工事問題”の正しい解決を図るために

近年、“欠陥工事問題”にたいする世論の批判は次第に厳しくなっている。“欠陥工事問題”は施工技術の未熟さにもよるが、むしろ、①工事現場の手抜き、②工期の短縮化、③工事費の削減、④多数業者の集中作業など、建設工事をめぐるさまざまな複合的諸条件に起因する場合が多い。また、元請側の責任範囲である工事管理業務の大半を、下請側にすべてまかせてしまうという責任転嫁の姿勢が、問題の所在をあいまいにさせている場合もある。

「建設業は欠陥産業である」と批判されるような汚名を返上するためにも、設計、施工、設備業者が相互に協力しあい、安くて良質の建物をつくるために、誠意をもって仕事に取り組むことが望まれる。

## （５）自主的、民主的協業・共同化への取り組み

現在までのところ、中小建設業における自主的、民主的協業・共同化への取り組みには注目すべき先進的な事例も少なくないが、全体としてはまだ満足すべき状態ではない。しかし、「何とかして仕事を確保したい」という要求は、中小建設業者にとってきわめて切実であり、かつ基本的な要求であ

る。

共同受注は、中小建設業の共同事業のなかの支柱であるが、いっきよにそこまでいかなくとも、無理のない、出来ることから着手してやることは大切である。たとえば、機材の共同利用を実施することからはじめてもよい。工事用のシート、架設用資材、水中ポンプ、ランマー、ベルトコンベアーなど、各企業がそれぞれ保有しても、1年に数回しか使用しないもの、あるいは保有機材の大型化、大量化にともない、保管場所に困るなどから、共同保管、共同利用を活用すれば、何時でもお互いに使用出来る。「保有するよりリースの時代」といわれるように、共同利用によって経費節減のメリットも享受出来よう。こうした経験をふまえて、次に資材の共同購入へ、さらに共同受注へと一歩ずつ着実に共同事業の幅をひろげていくべきであろう。

また、大手ゼネコンにたいし、契約不履行の是正、取引条件の改善、下請側の片務契約を改めさせるなどの共同行動を前進させる取り組みも強める必要がある。

#### (5) 都市の整備・再開発(町づくり)への取り組み

わが国の都市の整備・再開発が、大手デベロッパーによって独占されてきた結果、日本の多くの地方都市は同じような外観、機能をもつようになり、それぞれの地方独得の美観や機能が失われつつある。

地方都市には、それぞれの歴史があり、それは細心の配慮によって後世に遺すべきものである。今日の都市問題(都市破壊)は人心の荒廃とともに、見すごすことはできない。祖先の遺産をうけつぎその地の実情に即しつつ発展させる任務の最先端にいるものは、われわれ中小建設業者である。文化遺産を保存しつつ、都市の機能を高めるため、中小建設業者や設計事務所などの専門家は、地元の学者、有識者とともに、商店街や地域住民の意向を尊重しつつ、さらに新しい型の都市再開発(町づくり)に積極的に参加すべきであり、それらの推進者となるべきである。

したがって、中小建設業が果たすべき重要な一つの役割は、地域社会において、地域住民の合意のもとに、明るく住みよい町づくり、住環境づくりに寄与することにある。そうした方向にむけて努力することこそが、究極的には中小建設業の経営の発展につながり、まさに企業の社会的責任を遂行する道であることを銘記すべきである。

#### 4 環境変化に適応するための自主的経営努力の方策

中小建設業が、その社会的存在理由を強く主張しようとするならば、地域住民の多様なニーズや需要の変化、新しい技術や工法の進歩にたいして、積極的に対応しうる経営姿勢を堅持していかなければならない。

そのためには、それぞれの企業が独自の経営理念を明確にするとともに、その実現のための自主的経営努力をたゆまずにつづけていくことが、不可欠であろう。中小建設業を取りまく幾多の困難な条件を克服して、みずからの経営の安定と発展を図るには、個々の企業の経営努力だけでは限界があることはいうまでもない。しかし、だからといって、“経営革新”のための自主的努力を軽視すること

は許されない。今日の事態は、まさに中小企業経営者にたいして、日々自己を改造し、変革していくたゆまぬ努力を厳しく要請している。

以上の見地に立って、今後、中小建設業が積極的に経営体質を改善し、経営の安定と発展を図るための具体的な方策を提示しよう。

#### (1) 経営理念・方針・計画の成文化

経営理念や方針は、企業規模の大小にかかわらず、企業として社会的に存在するからには欠くことの出来ないものである。

多くの中小企業ではそれが成文化されず、経営者の頭の中にただ漠然としている場合が多い。経営者がみずから先頭にたって全従業員の意思を一つにまとめて企業の経営にあたろうとするならば、経営理念・方針・計画を成文化することは、経営者の責務であるといわねばならない。まず、経営理念を成文化し、それにもとづいて基本的な経営の方針・計画をたて、企業の発展方向を明示することが経営者の社会的責任の一端である。

#### (2) 環境の変化と時代の進展に適合した経営姿勢

毎年2ケタ台で建設投資が伸びていた時代は終り、これからは、いかにして受注高を伸ばし、安定した仕事を確保するかという点に経営の主眼を置かなければならなくなった。しかも、相つぐ地価の高騰、資材や人件費の値上がりを吸収し、一定の採算を維持していくには、かなりの経営努力が必要である。

官公需の受注、民間需要の掘り起こし、地域住民のニーズにこたえる積極的な営業展開を行うことが出来るか否かが、経営を発展させる決め手となろう。

そのためには、営業力の強化とマーケティング機能を重視し、時代の進展にマッチした経営体質の強化が急務となる。

#### (3) 施工技術の向上と技能労働者の確保

厳しい競争に対処し、受注拡大を図るためには、コスト・ダウンに励むだけではなく、施工技術の向上、優秀な下請や質的に高い技能労働者を確保しなければならない。先般、われわれが実施したアンケート調査の結果にも、①施工技術の向上、②営業力の強化、③人材の確保、④アフター・サービス、⑤現場管理能力の向上、⑥自己資本の充実、⑦企画能力の向上などの順に、重視すべき方策を指摘する回答が多かった。また、技能教育については、「業務内教育」(64.7%)が圧倒的に多く、次の「社外教育」(7.2%)を大きく引き離していた。その理由は、忙しくて社外教育に出られないということだけではなく、公共職業訓練機関による技能教育や研修制度の内容が、きわめて時代おくれであるという実情の反映でもある。われわれは、それらの公共職業訓練機関による技能教育・研修制度の改善・充実を要求し、これらの積極的利用もすすめるべきであろう。

#### (4) 中小建設業のセールス・ポイント

中小建設業にとってのセールス・ポイントは、何よりも第一に優れた技能である。主として中小工務店の活動分野である町場の仕事は、しっかりした技能と良心的で“ていねいな仕事”によって自社



の信用を高め、地域のユーザーとの信頼関係を強めることが重要である。

自社の規模や施工能力を勘案して、もっとも効率的に建築可能である分野を確立し、それに合わせた下請との協力、資材流通チャネルの構築が望まれる。

中小建設業の第二の特性は、設計・施工の過程で十分に時間をかけて施主との対話を行い、納得のゆくまで説明し、きめ細かい配慮にもとづいた工事が出来ることである。しかも、大手では真似の出来ないアフター・サービスに気をくばり、必要なときにはいつでも即応しうる“町医者的なサービス”が可能である。常に住む人、利用する人の立場にたって血の通ったサービスが出来るのは、中小業者の強みである。

#### (5) 中小企業にふさわしい労使の信頼関係を確立する

中小企業における社内体制の重要課題の一つは、経営者と従業員または労使相互の信頼関係をどのように確立するかということである。これこそが、企業の発展の基礎であり、“経営革新”の出発点である。

中小建設業の“経営革新”を図るには、経営者の努力だけでは不十分である。否、むしろ、従業員の積極的協力が得られなければ、その達成は不可能であろう。その意味でも、信頼するにたる中堅幹部を育成し、自己の権限を可能な限り委譲し、経営の活性化を図ることなしに、近代経営への脱皮は望めない。

たしかに、経営者と従業員（労使）との立場のちがいを認めながら、相互の信頼関係を確立していくことは、必ずしも容易なことではない。けれども、中小企業にふさわしい労使関係を確立していくために、中同協の「中小企業における労使関係についての見解」などを深く学び、これを着実に実行に移していくための地道な努力をつみ重ねていくことが、経営体質を改善し、強化する基礎である。

#### (6) 従業員が生き甲斐・働き甲斐をもてるような条件整備を

賃金、労働条件、福利厚生面の改善を図り、従業員が安心して仕事に従事出来るようにすること、退職金共済や年金、社会保障制度の改善の問題にも真剣に取り組み、従業員が生き甲斐、働き甲斐をもち、気持ちよく働けるような明るい職場、環境改善にも、たえず熱意をもって努力することが経営

第52表 他の職業に变りたい理由 (単位：%, 人)

	29歳以下	30～39歳	40歳以上	計
雇 用 が 不 安 定	10.6	15.2	14.4	13.9
屋 外 作 業 で 汚 れ る	14.3	8.0	9.7	10.1
事 故 が 多 い	18.5	12.8	13.1	14.1
賃 金 が 低 い	16.4	23.9	22.8	21.7
老 後 が 不 安	23.3	25.3	27.2	25.7
社会的評価がよくない	12.7	11.1	10.6	11.3
そ の 他	4.2	3.8	2.2	3.2
計	100.0	100.0	100.0	100.0
(人)	189	289	360	838

第53表 他の職業に变りたい理由

(単位: %, 人)

	雇用が不安定	屋外作業で汚れる	事故が多い	賃金が低い	老後が不安	社会的評価がよくない	その他	計	(人)
土 木	11.3	10.7	14.8	20.0	27.2	12.2	3.6	100.0	559
建 築	19.0	8.8	12.7	24.6	22.9	9.5	2.5	100.0	284
計	13.9	10.1	14.1	21.7	25.7	11.3	3.2	100.0	843

〔資料〕『建設労働資材月報』1981年2月号より。

(注) 日本建設業団体連合会, 日本土木工業協会, 建設業協会の3団体が1980年7月に実施した建設労働者の意識調査。

者に求められている(第52表・第53表参照)。

## 5. 80年代における中小建設業の課題と展望

1980年代は, エネルギー情勢など70年代に始動した厳しい変化が増幅し, 政治的, 経済的に不安定要素の多い激動の時代となろう。こうした激動の80年代に中小建設業が, その進路をいかに選択するか, われわれは, いま, 中小建設業の浮沈を左右する, この歴史的転換期に, 積極的姿勢をもって, 創造的に未来に挑戦していかなければならない時期にきているといっても過言ではない。

われわれは, 80年代の初頭において予測しがたいどのような変化にもおどろかず, 変化の底に流れる大局的な時の流れを科学的に洞察し, 的確に把握することによって, 未来に禍根を残さぬように誤まりのない大道をみずからの手によって切り拓いていかねばならない。この「中期ビジョン」に掲げる基本目標と諸課題を実現させるために, 多くの経営者と力を合わせ, 結束を強めて対処するならば, いかなる情勢の変化にも動揺せず, みずからの力で情勢を有利に変えることが出来ると確信している。

このような基本的な視点に立って, 80年代における中小建設業の課題と展望について, 大胆に問題提起を行ってみよう。

### (1) 大手ゼネコンの新しい「産業戦略」

すでに昭和54年5月, 日本建設団体連合会は『建設業の中期展望—新たな発展を目指して—』を策定し, 大手ゼネコンを中心とした新しい「産業戦略」の基本方向を提示している。この「中期展望」の特徴を要約すると, ①「大手業者の全般的なシェア低下傾向は明白である」という危機意識にもとづいて, 「公共工事における中小企業・地元優先政策」は, 「国民経済的にみて大きなコスト増を招く」と決めつけ, 「発注方法の是正を強く求めていくべきである」と主張し, 大手ゼネコン(43社)のいっそうのシェア拡大を指向している。②経済審議会の「新経済社会7カ年計画」(昭和54~60年)で目標として掲げている公共投資・約240兆円に期待を寄せ, 大型公共工事の拡大を国や自治体に要請するとともに, 建設需要の地方分散化傾向に対処するため, 建設省などの地域整備政策や地域住民の意向調査などを分析し, 地方的需要の掘り起こしを重視していること。③大手43社の総受注額に占める海外工事比率は, 51年以降5%台を確保しているが, 年間約1兆円程度の海外工事受注高を現在

以上に増やすため、東南アジア地域を重視した海外進出戦略を強化しようとしていること。④単なる施工のみならず、幅広いコンサルティング機能、多岐にわたるエンジニアリング機能、金融機能を具備している大手ゼネコンは、今後、建設需要の構造的変化の進行にともなって、規模拡大に替わる新規事業分野を開拓し、エンジニアリング・コントラクターへの脱皮を一つの努力目標としていること。これは、事前調査をはじめとして、基本設計、詳細設計および建設工事からアフターサービスまでを一括して受注するシステムづくりを目標としていることを意味する。

以上のような大手ゼネコンの新しい「産業戦略」は、いずれもその実施過程で中小建設業と激しくぶつかりあい、中小建設業の存立を大きく左右することは必至であろう。大手ゼネコンが、都市開発や交通、物流システム、環境アセスメントにいたる大型プロジェクトからアフターサービスにいたるまで事業分野を拡大し、コンピューターやTQC（総合的品質管理）を縦横に駆使して一括受注システムづくりに全力を傾けようとしていることは軽視しがたい。言葉をかえていえば、建設業の「川上」から「川下」までの仕事を少数の大手ゼネコンで占めることをねらっており、もうからぬ仕事だけは下請中小企業にまわす方針であるからだ。また、地域の建設需要を重視する姿勢も、中小建設業にとって安閑としてはいられなくなるだろう。

## （２） 需要構造の変化と中小建設業の役割

今後数年間の建設投資の傾向は、政府が公約しているような赤字財政が解消される目標年度（80年代の中頃）まで、公共投資の1ケタ台の伸び率は避けられず、公共投資主導型の建設工事から民間主導型の建設工事へ比重が変わっていく傾向が強まる見通しである。したがって、これまでのような建設投資の量的拡大を期待することは難しくなるだろう。建設の需要構造が変化していく過程で、大手ゼネコンは、事業分野の拡大、工事面の多角化を図る視点から、建設投資額の約3割を占める住宅建築への進出を企図し、資本力、技術力、施工管理能力を武器として、この分野でのシェア拡大をねらってくるであろう。その結果、大手と中小との競争は、これまで以上に激化することはまちがいない。

しかし、現在までのところ、中小建設業者のねばり強い努力と運動の結果として、建設投資額（住宅を除く）にたいする大手43社のシェアは30%以下にとどまり、中小建設業は70%以上のシェアを確保している。中小建設業者はこの実績に自信をもち、今後予想される大手のシェア拡大に対処して、中小建設業の地位と役割を向上させるための諸課題に取り組み、結束してみずから明るい展望を切り拓いていくべきであろう。

## （３） 国民とともに歩む中小企業

今後に予想される大きな試練に立ち向かい、中小建設業が不動の地位を再構築するためには、思い切った発想の転換を必要とする。

すなわち、80年代における中小建設業の生きる道は、「国民とともに歩む中小企業」、より具体的に表現すれば、「地域住民のための、より良い住生活環境づくりに奉仕する中小建設業」を基本目標にみずからの活路を見出すべきである。

これは住宅建築をはじめ、明るく住み良い住生活環境づくりにたいする国民の切実な願いに積極的

にこたえていく方向へ、中小建設業の経営姿勢を根本的に転換することを意味している。

中小建設業は、旧来の伝習の上に安住することなく、時代の進展に即応する厳しい自己変革の努力が求められている。

#### (4) 今後の建設需要の動向と受注開拓

中小建設業は、野丁場における建築工事もさることながら、町場の工事が主要な部分を占める。

したがって、これまで以上に国や都道府県、市町村の総合的開発計画の実情を機敏に、かつ的確に把握しながら、それによって誘発される民間の建設需要をきめ細かく受注していく積極的な営業活動を展開していく必要がある。たとえば、道路の開通にともなって発生する外食産業などの需要、市町村の行政によって発生する病院・診療所、託児所、老人ホーム、市町村センターなど福祉施設の需要、商店街再開発にともなう商店の増・改築、建替需要、市街化にともなう住宅建築需要などを先取りしながら受注開拓をすすめていくことが重要である。

官公需の受注拡大ばかりに目を奪われずに、各種のプロジェクトの進行にともなって当然発生するであろう民間需要は何かを予測して、自社の得意とする分野の工事を逃がさず、迅速・機敏に獲得していけるような万全の営業態勢を確立することが、大手に打ち勝つ“先手必勝の戦略”といえよう。

とくに、町場の工事の主体である一戸建注文住宅の場合は、現場において発注者と設計士、施工業者、職人が直接に接触する絶好の機会であるから、「人と人との触れ合い」を大切にし、一棟、一棟、良心的な住居を適正価格で提供することによって、大手にはない、ひと味ちがう中小建設業の良さを、自信と誇りをもってP・Rしていくべきである。こうして、施主とのコミュニケーションを密にし、相互に理解と信頼を深めることが、地域社会において受注の拡大を促進するたしかな道であろう。先に町づくりへの取り組みの項で述べたように、文化遺産を後世に伝えつつ、新しい都市美、都市機能を住民とともにつくっていくことは、新しい需要の開拓でもある。それへの取り組みをいまから準備すべきであろう。

#### (6) 中小企業が支えるわが国の土木工事

地方の建設業者の受注工事の約7割は公共工事であり、その内容は土木工事が中心で、中小業者はこれに全面的に依存している場合が多い。

土木工事業の許可業者は、54年3月末で約10万2,000業者、個人企業を含めた資本金1億円未満の中小土木工事業者は約10万1,000にのぼり、全土木工事業者の98.9%を占めている。しかも、道路、港湾、トンネル、ダムなど、わが国の社会資本の殆どは、これら中小企業によって建設されているといってもよい。こうした中小企業の果たす大きな役割は、今後も変わらないであろう。

しかし、土木工事業は一般的に発注者にたいして弱い立場にあり、中小業者の多くは従属的な関係におかれている。入札制度を建前としながらも、実際の市場は閉鎖的傾向が強く、適正な価格形成を困難にしている。そのうえ、最少額入札制度をとっているわが国の現状のもとで、土木業者は落札した単価の範囲内で原価、経費、利益を算出するしかなく、そのため買いたたき、下請いじめが行われる場合が少なくない。元請は工事価格より15~20%の歩引を行って「一括下請」で施工させるケース

もある。「一括下請」は「丸投げ」ともいわれ建設業法で禁止されているが、実際にはしばしば行われている。

また、受注競争が激化するなかで、発注者の強さに押され、中小業者は「請負」、つまり“うけてまける”（工事が赤字になる）ことも稀ではない。

以上のような状態を、どのように改善していくかは、中小土木工事業の経営を守り、発展させるために、長期的な視野に立って取り組むべき重要な課題であろう。

#### （６）指名競争入札制度の公正な運用

たしかに、中小建設業者の利益を守るために、格付け発注基準の厳守、分離発注、共同企業体（Ｊ・Ｖ）、地元優先発注などの行政施策が打ち出されてはいるが、公共工事を受注するには、実績主義による経営事項審査基準の定めにしたがい、業者の実績と資格がものをいう。本来、公正かつ客観的であるべきはずの指名競争入札において、激しい受注合戦が展開され、発注者側の権限行使が主観的判断によっておこなわれるケースが多い。

したがって、指名競争入札制度にもとづく、①業者ランク付けの評価、②指名業者の選定、③予定価格調書の作成、④指名停止、指名回避措置などの権限行使にあたって、発注者側が公正、客観的に行うよう関係機関に要請すると同時に、すべての政党にたいして、われわれの要望を伝え、その実現のために協力されるよう積極的に働きかけていく必要がある。

#### （７）“重層的下請生産体制”がもたらす矛盾

建設業独自の生産システムである“重層的下請生産体制”のもとでは、本来対等であるべき発注者と受注者の関係が、後者は前者にたいして従属せざるをえない関係として一般化している。とくに元請にたいして下請が弱い立場におかれているところから発生するさまざまな取引関係の不合理が是正されるならば、下請中小企業の発展の可能性はいちじるしく増大することはまちがいない。とりわけ官公需の場合、全体の工事費——国民の税金などの相当部分の軽減が可能になることは想像にかたえない。

現実の建設工事の請負契約の内容は、受注生産という建設工事の特性から、発注者側にいちじるしく有利な規定がみられる。また、この請負契約の不平等は、継続的、かつ多量に発注する発注者と請負人や、元請と下請との間において、とくに顕著にみられる傾向である。これが中小建設業の経営の発展をはばんでいる重要な一因であることは、周知の事実であろう。

したがって、①下請工事費の不当な買いたたき、②下請にたいする使用資材や機械・機具などの不当な強制購入、③下請代金の不当な支払遅延などを禁止している建設業法の厳正な実施を関係当局に強く要請し、元請にたいして下請保護規定を完全に遵守するよう、ねばり強く働きかけていく必要がある。

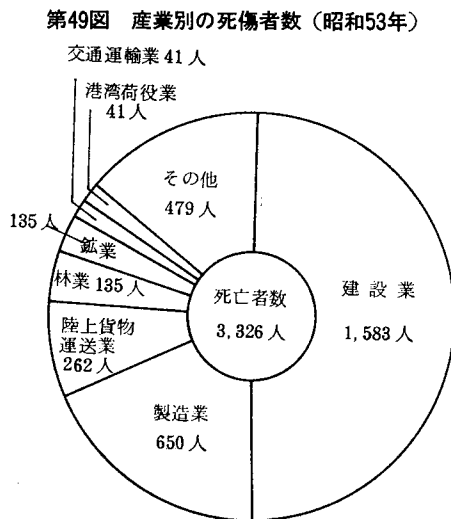
土木工事業で45.0%、建築工事で50.2%、木造建築業（住宅）で33.7%が下請に依存しているのが現状であるから、下請取引の不合理是正を要求する運動は、下請業者の経済的地位の向上と中小建設業の発展を図るうえで、きわめて重要な意義をもつものである。それと適正価格、最低工賃の実現を

めざすこととあわせて、大規模な宣伝活動を展開し、全国的な規模での壮大な“運動”にまで発展させていくことが、われわれに課せられた重大な社会的責務であろう。

このような“運動”については、東京、大阪、神奈川などで、中小企業その他業種による先進的な取り組みの経験が蓄積されており、他の中小企業団体とも連携を密にして、中小企業経営者にふさわしい新たな運動の形態を創造的に生み出し、道理にかなったものにしていくことが大切である。

#### (8) 「労働災害多発」からの脱皮

建設業はしばしば「労働災害多発産業」という誠に不名誉な名称で呼ばれている。その理由は、全産業における死傷者の3分の1、死亡者数の半数ちかくを建設業が占めているからである(第49図参照)。



〔資料〕 菊岡俱也『建設業』より。

工事の種類別死傷者数では、建築工事の占める割合が53.16%、とくに鉄骨、鉄筋コンクリート造の家屋建築工事における災害の発生率が高くなっている。また事業所の規模別死傷者数では、従業員30人未満の小規模事業所が78.7%を占め、末端の下請において労働災害が多発している(昭和53年)。

建設業において、とくに労働災害が多発している原因とその問題点は、①注文生産が原則であることから、作業内容の変化がいちじるしいため、作業標準の設定が遅れ、また、仮設の設備が多いため、これらにたいする安全性の検討が不十分になりがちであること。②屋外労働が主体で、作業に危険性が高いものが多いこと。③過度競争などのため、請負契約時における

無理が安全衛生面にしわ寄せされること。④自然的条件や社会的制約から、工事環境が悪化するなど、工事の潜在的な危険性が増大していること。⑤各種の労働者が混在して作業を行うこと。⑥重層的下請機構により、下請企業の不安定性と労働条件の劣悪化をひき起こしていること。⑦建設労働にたいする社会的評価が低く、若年労働者に敬遠される結果、労働力の質の低下、高齢化がいちじるしいことなどに要約される(中央労働基準審議会「建設労働をめぐる安全衛生上の問題と対策の方向について」)。

このような労働災害の多発化は、若い労働者の入職についても、大きなダメージとなっていることはたしかである。しかも、ひとたび労働災害が発生すれば、その責任は下請中小企業に転嫁される場合が多く、そのことによって受ける打撃は致命的である。

したがって、安全衛生知識の向上と普及、安全用機器、施設の完備、制度の改善などにも積極的に取り組み、適切な行政指導の強化と共済制度の確立を図ることが重要な課題である。

#### (9) 建設設計事務所の地位の向上と設計・施工の分離問題

建築士事務所調査委員会の「建築士事務所実態調査報告書」（昭和51年12月）によると、全体の約4割がいわゆる専業の建築士事務所であり、あとの6割が建設関連業者の所有する設計部門となっている。

また、総理府「事業所統計」（昭和53年）によると、従業者1～4人の事業所数は1万4,967（55.4%）、5～9人規模で7,144（26.5%）、1～9人規模が2万2,111（81.9%）を占め、小零細規模の設計事務所の比重が圧倒的に高い。したがって、過度競争が激しく、建設省の「報酬の基準」どおりに受注している業者は殆どいない。多くの場合、3～5割引の水準でダンピング受注が日常化している現状である。その基本的な原因は、設計料を抵抗なく支払うという習慣が、一般に定着していないことによる。このことは、木造建築を主体としてきたわが国の伝統的な建築物が設計・施工の一貫体制で行われてきたことにより、設計業務が独立して存在しうる客観的条件が殆どなかったことを意味している。

こうした状況のもとで、設計業者にとって、設計・施工の分離は、死活問題として意識され、日本の建設業の発展にとっても重要な課題であることが強調されている。

われわれが実施したアンケート調査では、「現在、設計業務は、発注者、建築設計事務所、ゼネコンの設計部など行なっていますが、将来の見通しとしては、設計と施工の分離の方向、または一貫性の方向へとすすむと思いますか」という設問を用意した。その結果、将来の見通しとしては、「現状とあまり変らない」（32.5%）という回答が一番多く、次に「分離の方向へすすむ」が26.9%、「一貫性の方向にすすむ」が12.3%という状況であった。

しかし、分離方式か一貫方式かというレベルで、両者のメリットとデメリットを議論すれば、発注者、設計業者、ゼネコンの立場のちがいによって、利害関係が対立している。

したがって、建築設計業者の社会的地位の向上を図るためには、建築家という職能のもつ社会的な意義について、あらためて国民に広く認識してもらうと同時に、住民の立場、使う人の立場にたった建築、住民の信頼のもとでの地域に根ざした建築活動への主体的努力の積み重ねが不可欠であろう。そこで、①職能確立のために設計業界の連帯を強め共同行動への参加、②同業者間のグループ化を図り、発注者のニーズの多様化に対応するため、常に新しい建築技術を開発・習得し、③設計事務所の真の協力関係を促進して、常に広い視野にたち、時代の変化にたいし敏感に対応していくことが望まれる。

#### （10） 自主的、民主的協業・共同化の発展方向

以上に述べてきたような基本的な諸課題を実現させるためには、何よりもまず、同じ目的意識をもった多くの中小業者が知恵と力を結集し、団結を強め、共同の力を基礎に、運動を持続的に発展させなければならない。中小業者が結束を固めて、事業と運動を前進させようとするれば、これを妨害し、阻止しようとするさまざまな圧力が加えられる可能性も、当然、強まるであろう。いかなる妨害や圧力にも屈しない強固な経営体質をつくるにはどうすればよいか。これは、真剣に考えておかねばならない。

そのための一つの有効な方策として、中小建設業の自主的協業化組織を発展させることである。経済民主主義を実現する運動での中小建設業の自主的、民主的協業・共同化の基本方向とその組織の位置づけを明確にし、自覚的な取り組みを強めることが重要となる。中小企業の協業・共同化については、建設業における先進的な事例についてはもちろんのこと、他業種における多くの経験——成功の事例とともに失敗の事例をも含めて、その貴重な体験や教訓から謙虚に学び、積極的に吸収することが大切である。

たしかに、中小企業の協業・共同化は、これに参加する業者の間に利害の不一致が往々にして見られ、多くの困難がともなうことは否定出来ない。しかし、こうした困難を主体的に克服し、共同の事業と運動を発展させ、成功に導くための前提条件が、すでに多くの経験をつうじて明らかにされている。

①まず、協業・共同化の目的と理念を明確にし、参加業者の意思を統一すること。②役員の構成と事業の運営を徹底的に民主化し、参加業者の発言権を対等・平等に保障すること。③指導力、組織力、先見性を兼ねそなえた卓越した人を得て、事業運営の中核に据えること。④参加業者の自覚を高め、意識の自己変革を促進するため、教育・学習活動を重視するとともに、各種の社会活動や統一行動に積極的に参加し、多くの民主的な諸団体・組織との連携を強化すること。以上の4つの条件のうち、たとえ1つが欠如しても、共同事業が成功する確率は少ないであろう。

中小建設業における共同事業のなかで、失敗したり、不活発である事例を調べてみると、その多くは、この4つの条件のうちのいくつかが欠落している場合が少なくない。たとえば、せっかく共同受注に成功したのに、仕事の配分をめぐるトラブルが発生したり、参加企業のなかに上下の系列関係が生じたり、協同組合が株式会社化したりする例など、いずれも自主的、民主的協業・共同化の目的と理念に反する事柄であり、出発点においてすでに問題点を含んでいたと解されるケースが多い。

けれども、共同事業をすすめることによって始めて、個々の企業ではもち得ない宣伝力、営業力、資金力、施工能力、研究開発力などを合わせもつことが出来るし、自社にない機能を補完することも可能となるばかりでなく、新しい創造的な機能を生み出す可能性も大きい。その意味で協業・共同化は、中小建設業の経営基盤を強め、脆弱な経営体質を改善するメリットが多く、また、事業と運動を発展させることによって、業界の民主化をすすめる基盤を構築することにも貢献するであろう。

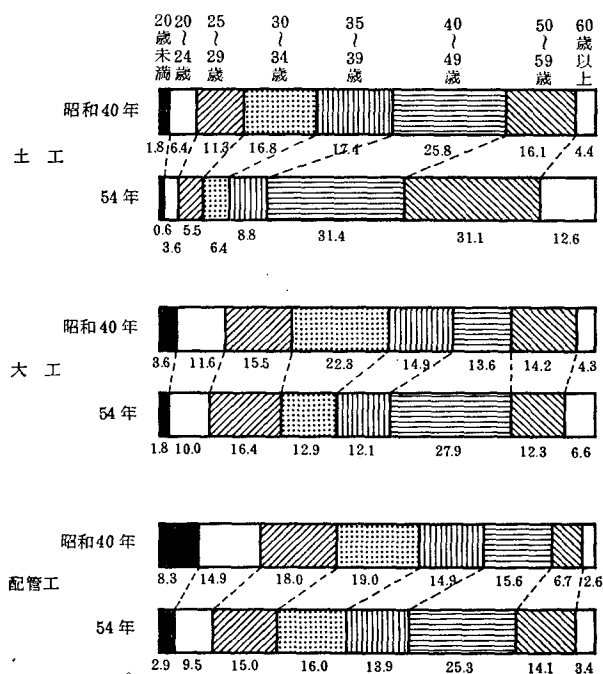
#### (11) 若い人たちが働き甲斐・生き甲斐をもてる中小建設業にするために

中小建設業に従事する多くの労働者（第50図参照）、21世紀へ向けて中小建設業の将来を担う若い人たちが、仕事に働き甲斐、生き甲斐を感じ、自信と誇りをもって取り組めるようにするため、経営者が先頭に立って、環境改善をすすめるためめげない努力をつみ重ねることが望まれている。激動の時代をたくましく前進する経営、「経営革新」と自己の変革に懸命になって取り組んでいる経営者にとって、自社の従業員・労働者は、もっともたのしいパートナーとなり得るであろう。

「国民とともに歩む中小企業」、中小建設業こそは日本の建設業を支え、発展させる主人公であるという意味において、バイタル・マジョリティー（活力ある多数派）なのである。中小建設業は、依



第50図 建設労働者の年齢構成の変化



〔資料〕 労働省「屋外労働者職種別賃金調査」, 労働省広報室編『労働時報』1980年11月号より。

- (注) 1. 常用および日雇労働者の年齢構成である。  
 2. 調査対象事業所は常用労働者5人以上規模である。  
 3. 数値は構成比(%)を示す。

然として70%以上のシェアを確保しており、今後もこの比率は変わらないであろう。いかなる近代的な高層建造物も、下請中小企業の協力なしには完成することが出来ないし、国民の切実な願いである。より良い住生活環境づくりも、中小建設業の積極的な役割を抜きにしては実現不可能である。また、中小企業の発展なくしては、地域経済の振興はありえないであろう。

したがって、このような中小企業の果たしている現実的な役割について自信をもつと同時に、それにふさわしい明るい職場の実現、働く者1人ひとりの生活水準の向上、福祉の充実、基本的権利の保障など、抜本的な改善・充実が望まれる。

われわれは困難をおそれず、80年代に生きる中小建設業の活路を勇気をもって切り拓いていかなければならない。そして、われわれが英知を結集して策定したこの「中期ビジョン」の基本目標に向かって、着実に一步一步前進することによって、明るい、たしかな展望がひらかれるものと確信する。

(注) 「中小建設業の中期ビジョン」を作成するに当たり、この種の文書の性格からいちいち引用部分を明記しなかったが、参考にさせていただいた主要な文献・資料は以下に掲げるとおりである(順序不同)。

- (1) 中小企業家同友会全国協議会『中同協』第24号(第10回中小企業問題全国研究集会特集号), 1980年。  
 (2) 同上, 『中同協』第25号(第12回定時総会特集号), 1980年。

- (3) 建設省編『建設白書』昭和54年版, 昭和55年版, 大蔵省印刷局。
- (4) 中小企業庁編『中小企業の再発見—80年代中小企業ビジョン—』, 通省産業調査会, 1980年。
- (5) 菊岡俱也『建設業—新しい産業理念の確立のために—』(新産業シリーズ16), 東洋経済新報社, 1980年。
- (6) 全国商工会連合会編『建設業百科—その経営と法律知識—』(企業診断別冊), 同友館, 1980年。
- (7) 山内雄二『不況下における中小建設業の現状と官公需工事分野拡大のために』, 中央建設研究所, 1975年。
- (8) 中村賀光『建設業界』(産業界シリーズ, №121), 教育社, 1979年。
- (9) 瀬崎博義『中小下請建設業者をまもる建設業法の活用案内』, 滋賀民報社, 1978年。
- (10) 同上, 『建設業法の活かし方』, 新日本出版社, 1978年。
- (11) 日本建設業団体連合会『建設業の中期展望—新たな発展を目指して—』, 1979年。
- (12) 国民金融公庫調査部編『日本の中小建設業』, 中小企業リサーチセンター, 1979年。
- (13) 同上, 『日本の中小サービス産業〔1〕』, 同上, 1980年。
- (14) 内山尚三『建設労働論(上)』, 法政大学出版局, 1963年。
- (15) 同上, 『増補・転換期の建設業』, 清文社, 1974年。
- (16) 建設業共同体研究会編著『改訂・建設業共同企業体の解説』, 建設業振興基金, 清文社, 1979年。
- (17) 建設省計画局統計課編『解説・建設統計・その1・建設活動統計』, 建設物価調査会, 1978年。
- (18) 建設業法研究会編著『建設業法解説』, 大成出版社, 1972年。
- (19) 並木信義『日本の住宅産業』, 日本経済新聞社, 1977年。
- (20) 山城章編著『これからの中小建設業経営』, 経済調査会出版部, 1979年。
- (21) 松尾由夫『建設業職別工事業者の労働力構造』, 大成出版社, 1979年。
- (22) 日本住宅公団労働組合『国民本位の住宅政策・国民のための住宅公団めざして』, 1981年。
- (23) 建設業協同組合研究会編著『建設業協同組合の実務の手引き』, 大成出版社, 1977年。
- (24) 高梨昌編『建設産業の労使関係』, 東洋経済新報社, 1978年。
- (25) 古川修『日本の建設業』, 岩波書店, 1963年。
- (26) 加藤佑二『現代日本における不安定就業労働者(上)』(第2章 建設業の就業構造と労働者状態), 御茶の水書房, 1980年。
- (27) 早川和男『住宅貧乏物語』, 岩波書店, 1979年。
- (28) 全国建設業協同組合連合会『活路開拓調査指導事業報告書—中小建設業に適合した企画・管理技術の開発及び企画・管理能力の向上のための協同システムの開発(電子計算機の共同利用等について)』, 1979年。
- (29) 建築士事務所調査委員会『建築士事務所実態調査報告書』, 1976年。
- (30) 建築業協会『建築産業の未来像調査報告書』, 1970年。
- (31) 佐崎昭二『実務における「元請・下請関係合理化指導要綱」の考え方・進め方』, 清文社, 1979年。
- (32) 建設省住宅局『建設生産近代化調査報告書—地方建設業実態調査報告書—』, 1972年。
- (33) 建設業近代化研究委員会『建設業の近代化に関する研究—主として建築労務下請の動向—』, 1969年。
- (34) 建設省計画局『建設労働関係資料』, 1969年。
- (35) 中小企業研究センター『ビル建設関連業の現状と問題点—ビル建設関連業実態調査報告書—』, 1970年。
- (36) 全京都建設協同組合『全京都建設労働組合史・その20年と展望』, 1975年。
- (37) 中島豊『自主的・民主的協業化運動の前進—全京都建設協同組合の事業と運動—』, 渡辺睦編著『中小業者の生きる道—業者運動の到達点—』第9章, 東研, 1978年。
- (38) 木原正彦『注目される住宅政策要求運動』, 『賃金と社会保障』№815, 1981年4月上旬号。
- (39) 「最近における住宅投資動向について」, 日本銀行調査統計局『調査月報』, 1981年4月号。
- (40) 中川勝雄『高度成長過程における建設労働市場構造の変化』, 坂寄俊雄・塩田庄兵衛編『労働問題の今日的課題』, 有斐閣, 1979年。
- (41) 道又健治郎・木村保茂『建設業の構造変化にともなう建設職人層の賃労働者化と労働組合運動』, 『北海道大学教育学部産業教育学科産業教育計画施設研究報告書(9)』, 1971年。
- (42) 内山諫『建設業』<日本の産業>シリーズ20, 有斐閣, 1962年。
- (43) 浅野護夫『中小建設業における今後の課題』, 『地域金融』, 1980年3月号。

- (44) 高橋偉之「80年代と建築家・技術者」、『日本の科学者』, 1980年1月号。
- (45) 藤條邦裕「中小建設業の現状と課題」、『商工金融』, 1978年6月号。
- (46) 鷺尾達郎「建設業の資金繰りと診断」、『企業診断』, 1980年11月号。
- (47) 小林孝三「建設業における元請負業者の下請負業者との取引に関する実態調査」、『公正取引』, 1979年8月号。
- (48) 木下順之助「中小不動産業の現状と課題」、『信用金庫』, 1979年12月号。
- (49) 野中博史「中小建設業の状況と課題」, 同上誌。
- (50) 労働省職業安定局特別雇用対策課「建設業における雇用の現状」、『労働時報』, 1980年11月号。
- (51) 建設省計画局建設振興課「共同企業体の運営実態調査結果」、『建設労働・資材月報』, 1980年10月号。
- (52) 『北海道建設新聞』, 北海道建設新聞社。
- (53) 「下請けに光を」, 『赤旗』, 1978年6月26日～8月17日。

## V 「中期ビジョン」についての若干の補遺と私見

### (1) 「中期ビジョン」にたいする批判的見解について

「中小建設業の中期ビジョン」が発表された以後、各方面から少なからぬ反応があった。<sup>(1)</sup> 以下、「中期ビジョン」にかんするいくつかの批判的な意見および疑問にたいして、筆者の見解を簡単に記しておきたいと思う。

① 『日刊建設通信』(1981年9月9日付)の「解説」欄は、「(前略)……大企業(大手ゼネコン)に対する批判に急なことで併せて、少なからずの矛盾や理論の飛躍を生んでいる。今後、このビジョンが生かされるためには、矛盾、飛躍を整理することが不可欠なようだ。……(後略)」と記している。もとより「中期ビジョン」の基本的な視点は、大企業を敵対視するものではない。しかし、大企業(大手ゼネコン)が建設業法にもとづく下請保護規定に違反するような下請いじめなどの不当行為、中小建設業の活動分野へ巨大な力を背景に大企業が横暴かつ無秩序に進出してくるような無法な行為、国や地方自治体、公共団体などの高官・役員の「天下り」を誘引したり、「企業ぐるみ」選挙を行うなど政・官・財のもたれ合いの構造には、徹底した厳しい批判を加える必要があると考える。こうした動向を黙認している点にこそ、むしろ業界紙の限界性があるのではなかろうか。

「中期ビジョン」に「少なからずの矛盾や理論の飛躍」があるとすれば、それは、どの部分なのか具体的な指摘がない以上判然としない。もちろん、ひとくちに中小建設業とはいっても、その業種構成は多種・多様であり、それらの相互間に利害が一致しない場合も少なくない。したがって中小建設業が当面している諸問題の解決の方向や選択すべき手段をめぐる意見の相違が生ずるのは当然である。しかも、異業種の中小企業家を擁し、統一的な共同行動に取り組む運動体としての立場から、一つの運動指針を組織の内外に提起しようとする場合、多少の整合性を欠く点が生ずるのは避けがたいことといわねばならない。

② 「中期ビジョン」の原案作成を担当した当事者として、「論理の飛躍」を痛感している部分が、少なくとも2カ所ある。後日、その部分を私の個人論文のなかで公表することを許されたものである

が、政策委員会では全員一致の合意が得られず、筆者としてはまことに不本意ながら削除せざるをえなかつたものである。以下にその部分を原文のまま復元してみよう。

第一の部分は、「(3)国民とともに歩む中小企業」本稿228ページの2行目「中小建設業は、旧来の伝習の上に安住することなく、時代の進展に即応する厳しい自己変革の努力が求められている」という文章の次につづく。

「日本の中小建設業は、いわゆる『高度成長』の時期には、『産業基盤の育成』という政策に“上乗り”し、膨大な建設需要にもたれかかって、国土や都市の環境を破壊する大規模な建設工事に取り組んできた。その過程で、大手ゼネコンは莫大な資本を蓄積し、経営規模を飛躍的に拡大してきたが、一部の『中堅企業』も、これまでにない急成長を遂げてきた。そして、多くの中小・零細企業が建設業に新規に参入してきた。

だが、その反面、労働災害の多発、建設公害、欠陥工事問題などに象徴されるような建設業の荒廃を生み、また、社会的に批判を浴びる建設汚職問題を生み出す土壌を培養してきた。そのため、建設業にたいする一般社会のマイナス・イメージを助長させることとなった。

長期的視野に立つて解決すべき建設業独自の問題、たとえば、“重層の下請生産体制”の矛盾、ドンブリ勘定的な非近代的経営体質、労働災害を多発させる仕組みなどは、建設需要の量的拡大のなかに埋没し、抜本的な解決に着手されないまま、その場かぎりの弥縫策で乗り切ってきた。

しかし、大資本が欲しいままに行動したことにより、郷土が荒廃し、生活環境が破壊された各地域の工事現場の住民は、反対運動を起こし、それは必然的に“明るい住み良い環境づくり”の運動へと発展していった。

中小業者のなかには、良心的で責任ある仕事に専念してきた者もいた。建設業の現状を憂え、『このままの状態でもいいのか』と、鋭い警告を発していた者もあったが、全体の流れのなかで孤立し、分断されてしまった。

今日、大手ゼネコンは、国民的要望に沿うかのように、『地方の時代』、『地域主義』という美名にかくれて、地方自治体や地域住民の生活にくいこみ、自己の利益を生み出す対象を拡大しようとしている。われわれは、こうした事態を黙認してはならないと思う。

中小建設業が80年代において生き残る道を見出そうとするならば、まず、以上に述べてきたような問題点について、業者1人ひとりが深刻に受けとめ、いかにして国民の信頼を回復するかを、建設業の原点に立ち返って、みずから問うべきではなかろうか。建設業にたいする地域住民の不信感をそのままにして、中小建設業の社会的な存在価値を強く主張することは無理である。

われわれが、『国民とともに歩む中小企業』、『地域住民のための、より良い住生活環境づくりに奉仕する中小建設業』を基本目標とするゆえんは、以上に述べてきた事柄にたいする深刻な反省を出発点として、建設業界の宿弊を民主的に改革し、中小建設業の未来像の一角に迫る新たな決意の表明にほかならない」。

第二の部分は、「(6)指名競争入札制度の公正な運用」本稿229ページの10行目、「本来、公正かつ

客観的であるべきはずの指名競争入札において、激しい受注合戦が展開され、発注者側の権限行使「……という文章につづけて……、「と結びついて“建設汚職”が発生する土壌が形成される。そして国や地方公共団体等に強い影響力をもつ政治家が、特定の業者を有利に誘導するために業者指名に介入することもある。また、業者の方でも、受注確保は、社運をかけた死活問題であるから、ある種の『政治力』を止むをえず利用する場合もある。

われわれが実施したアンケート調査の結果にも、こうした動向がはっきりとあらわれてきている。すなわち、官公需の受注獲得のために『政治力』を何らかの形で利用することを『是認』しているものが38.9%を占めていた。そして、官公需の受注割合が50%以上を占めている企業のなかの半数以上が『政治力』に依存している状態であることが明らかになった。

こうした『政治力』利用の是非については、業者のあいだでも、おそらく意見が分かれるにちがいない。公共工事をめぐって発注者側の権限行使が恣意的に行われる余地が少しでもあるかぎり、“建設汚職”や『政治力』への依存の状態はなくなるまいであろう。したがって、公共工事を受注するために、特定の『政治力』に依存せざるをえなくさせている現在の仕組みや、“建設汚職”を生みやすい余地を残している制度自体、およびその運用の仕方に問題があるといわねばならない。けれども、『国民とともに歩む中小企業』を標榜する中小建設業者が、こうした状態をいつまでも黙認しているかぎり、国民の信頼を得ることは出来ないであろう。

もちろん、われわれは、『政治力』の利用そのものをすべて否認するものではない。われわれが『中期ビジョン』に掲げた政策的要望や提言を支持し、その実現のために尽力してくれる政党の力に依存することは、中小業者のエゴではなく、国民的要望と合致するものであるといえよう。

以上の二つの文章は、「中期ビジョン」のなかでの「80年代における中小建設業の課題と展望」の根幹ともいえるべき基本理念にもとづくものである。「中期ビジョン」に、“論理の飛躍”があるとして上記の2カ所にかかわる文脈を批判されるならば、素直に首肯せねばならない。その後、公共工事をめぐる談合問題、汚職問題が連日のように新聞に報道され、世人の批判が集中するにいたった。もし前述の文章が削除されていなければ、「中期ビジョン」の存在意義は、一段と光彩を放ち、中同協自身の存在とその役割が、いっそう注目されたことであろう。

③ 東京都中小建設業協会（都中建）の有力幹部の方から文書（1981年7月16日付）で「批判的意見」を寄せられた<sup>(2)</sup>。その内容は次の8点に要約される。

その1。「はじめに——『中期ビジョン』の意義」P.4の3行目以下（本稿では212ページ5行目以下）。

中小建設業の危機の根本的原因是は、「……大手ゼネコンが手を出さない利益率の低い工事をめぐって過度競争を余儀なくされるため、営業力の強弱による企業規模間の格差は、ますます拡大する傾向」にあるのではなく（これは現象）中小建設業にも施工可能な工事にまで、大手が進出していること、つまり中小建設業の受注分野が確保されていないことにあるのではないか。

「中期ビジョン」の作成にあたっては、この「危機」をどう認識するかが問題である。これは、

P. 8(本稿では215ページ12行目)の「中小建設業の経営困難の原因」に関する叙述とも関連するが。

**その2。**P. 6「中小建設業の現状と問題点」(本稿では214ページ)。

ここでの数字をみると、建設業の99.4%は中小企業、そのうち83.4%は資本金500万円以下の中小建設業と。

あとの11.0%は資本金500万円以上1億円以下とするのだが、同友会はこの部分をどうみているのか<sup>(3)</sup>。

「中期ビジョン」はこの部分を軽視し、下請中小企業を重視している。それが同友会の方針なのか？

**その3。**P. 12「英知を集め、共同の力で解決を図るべき課題」(本稿では218ページ)。

中同協に加盟する同友会の建設業関連の会員数は1,700社というが、この会員の構成はどうなっているか。ゼネコンか下請か、設備工事業か、職別工事業か、経営規模はどうかを、はっきりさせる必要があろう。それによって「とり組むべき課題」もちがってくるし、運動全体の重点も決定されるのだから。

**その4。**P. 16「B. 会外の中小建設業者に……」(本稿では221ページ)。

同友会は都中建<sup>(4)</sup>をどうみているのか、東京都の場合、都中建との交渉は？

**その5。**P. 19「共同化への取り組み」(本稿では222ページ)。

中小建設業の協同組合をつくり、共同受注をして、組合の経済的基礎をつくるのが大切。それなくては、共同事業はうまくやれない。P. 14(本稿では219ページ)にいう「情報センター」の設置にもかなりの資金がいるのだから。

**その6。**P. 24「80年代における中小建設業の課題と展望」(本稿では226ページ)。

今後の建設業を考える場合、通産大臣の諮問機関である産業構造審議会の「80年代の通商政策」(55年3月答申)が重要だろう。

産業構造審は56年7月、全国8ブロックの地域別新産業ビジョンを決定するという。また、54年11月に、鉄鋼、機械、セメント、建設、商社などで結成された日本プロジェクト産業審議会は、首都圏や関西などの大プロジェクトの構想をまとめている。

以上をみると、大手建設業が志している方向がわかる。これに中小建設業がどう対応してゆくかが、問題となろう。

**その7。**P. 28(本稿では229ページ)。共同企業体(J・V)を「中小建設業者の利益をまもるため」のものと見ているが、共同企業体はむしろ中小業者を腐敗させ、その団結をさまたげる弊害の方が大きい。

**その8。**図表第1図(本稿では211ページの第44図)にある中小465社は、地方の最高クラスのもので、中小建設業者全体を代表するものでないことを注意。

以上、8点にわたるご指摘は、いずれも重要な内容のものばかりであり、ご教示を受ける点が少ない。しかし、いくつかの点で「同友会はどうみるか?」、「中同協の方針は?」という質問につい

ては、筆者が直接回答できる立場にはないので、以下に述べる回答は、すべて筆者個人の見解であることをお断りしておかねばならない。

**その1。**事実のご指摘のとおりだと思います。中小建設業の経営危機をもたらしている重要な原因の一つに、中小建設業の受注分野にまで大手が進出して仕事を奪ってゆくという事態は軽視できないものである。しかしその結果、大手ゼネコンが手を出さない利益率の低い工事をめぐって中小・零細企業間の過度競争が激化し、相互に食い合っ出血受注を余儀なくされている状態も無視できない。したがって盾の両面から事実認識を深めることが重要であると思う。

**その2。**「中期ビジョン」を作成するに当たって、資本金500万円以上1億円以下を軽視したつもりはいない。それどころか、アンケート調査の結果をみても、資本金1,000万円以上3,000万円以下の企業の割合がもっとも高く、設計を除く他の業種はいずれも40~60%を占めている(182ページ第30図参照)。したがって、「中期ビジョン」は資本金規模でいえば、上記の階層に焦点を当てて記述したつもりである。資本金500万円以下の小・零細業者、1人親方的な自営業者と「中堅企業」の建設業者とでは、経営の存立条件も異なり、要求内容にも差異が認められる。しかし、大手ゼネコンを頂点とする重層的下請構造の矛盾は、階層の下位の業者に集中的にあらわれ、経営の存立=生存権さえもおびやかされているのが現実である。したがって、下請の存在を軽視して「中小建設業の中期ビジョン」を作成することは非現実的であろう。

**その3。**中同協加盟の建設関連会員会社の業種構成は、おおよそ設備40%、ゼネコン20%、設計事務所15%、その他25%とみられている。

**その4。**この質問は筆者が答えるべき問題ではないと思うが、中小建設業者のどのような団体、組織であれ、「中期ビジョン」に掲げられた理念と、目標について理解をもとめ、諸課題の実現にむけて幅の広い共同行動を呼びかけていくことが大切だと思う。

**その5。**共同化をすすめるうえで、組織(任意団体、事業協同組合など)の経済的基礎を確立することの重要性は、あらためて指摘されるまでもなく、基本的な要件の一つである。

**その6。**これも同感である。通産省・産業構造審議会編『80年代の通産政策ビジョン』(通商産業調査会、1980年4月)とともに、中小企業庁編『中小企業の再発見——80年代中小企業ビジョン——』(同上、1980年7月)は、中小建設業の今後のあり方を検討する場合——その賛否は別として——無視できない重要な文書だと考える。

**その7。**共同企業体(J・V)<sup>(6)</sup>は、中小建設業者の利益を守るためのものではなく、「むしろ中小業者を腐敗させ、その団結をさまたげる弊害の方が大きい」との主張は、おそらく豊富な体験にもとづくご意見だろうと思われる<sup>(6)</sup>。

たしかに、共同企業体(J・V)方式または共同請負制度には、中小業者にとって、単独では受注できない大型工事にも参加できる機会を確保する点で大きな意義がある<sup>(7)</sup>。だが、その反面、「ペーパー・ジョイント」に流れる可能性や欠陥もある。中小業者の側からみても、J・Vの実際の運用面に問題点が少なくないようである。これは、果たして制度自体の本質的な欠陥なのか、あるいは制度の

運営上改善すべき余地のある問題点なのかを慎重に検討してみる課題ではなかろうか。

さいきん、建設業界の談合問題が連日のように新聞紙上で大きく取り上げられるなかで、たとえば茨城県の河川工事をめぐって株木建設、大都工業、常総開発工業社の「裏ジョイント方式」の談合<sup>(8)</sup>、フジタ工業名古屋支店の「裏J・Vの四つの手口」<sup>(9)</sup>などが相次いで暴露された。その一方、千葉県では大型工事を県内と県外の建設会社で構成するJ・Vに積極的に発注する方向を検討しているという。1980年度（昭和55年度）に県が発注した工事約1,300億円のうち、県内会社の受注は約6割、高水準の技術力やスタッフを要する大型工事は県外の大手に全体の4割が流れてしまうため、県内の有力会社にも大型工事に参加できる道を広げようというねらいがあるようだ。けれども、実際の工事は県外の大手が担当し、県内の会社は“名義料”を受け取るだけというペーパー・ジョイントにならぬよう防止策をもふくめて制度化を進めていく方針だと伝えられている<sup>(10)</sup>。

なお、参考までに、さいきんの共同企業体にたいする発注実績を示しておく（第54表）。これは建設省が1980年（昭和55年）1月に実施した調査結果である。これをみると、総発注額7兆8,412億円

第54表 昭和53年度建設工事の共同企業体にたいする発注実績

（単位：百万円，件，％）

	総 発 注		うち共同企業体に対する発注								総発注に占める共同企業体の発注の割合	
			大手：大手		大手：中小		中小：中小		計			
	契約件数 (A)	契約金額 (B)	契約 件数	契約金額	契約 件数	契約金額	契約 件数	契約金額	契約件数 (C)	契約金額 (D)	C/A	D/B
都 道 府 県	284,140	3,679,015	197 (8.5)	172,941 (38.4)	623 (27.0)	158,148 (35.1)	1,487 (64.5)	119,555 (26.5)	2,307 (100.0)	450,644 (100.0)	0.8	12.2
政令指定都市	50,169	1,000,664	83 (14.3)	64,830 (41.6)	203 (34.9)	51,652 (33.1)	297 (51.0)	39,484 (25.3)	583 (100.0)	115,966 (100.0)	1.2	15.6
各 省 庁	63,627	1,379,017	313 (20.5)	80,669 (29.8)	564 (36.9)	80,382 (29.7)	650 (42.6)	109,423 (40.5)	1,527 (100.0)	270,475 (100.0)	2.4	19.6
公社・公団等	53,044	1,782,523	533 (48.3)	546,065 (74.8)	210 (19.0)	133,560 (18.3)	361 (32.7)	50,419 (6.9)	1,104 (100.0)	730,044 (100.0)	2.1	41.0
計	450,980	7,841,219	1,120 (20.4)	864,505 (53.8)	1,600 (29.0)	423,742 (26.4)	2,795 (50.6)	318,882 (19.8)	5,521 (100.0)	1,607,129 (100.0)	1.2	20.5

〔資料〕『建設労働・資材月報』1980年10月号。

第55表 昭和53年度建設工事の共同企業体の発注一件当たり平均契約額

（単位：百万円）

	総発注	うち共同企業体に対する発注			
		大手：大手	大手：中小	中小：中小	平 均
都道府県	12.9	877.9	253.8	80.4	195.3
政令指定都市	19.9	781.1	254.4	132.9	268.0
各 省 庁	21.7	257.7	142.5	168.3	177.1
公社・公団等	33.6	1,024.5	636.0	139.7	661.3
平 均	17.4	767.8	264.8	114.1	291.1

〔資料〕 第54表と同じ。



のうち、共同企業体による施工金額は1兆6,071億円と20%を占めている。契約件数比では全体の1.2%であることから、かなり大規模な工事について共同企業体方式を活用している状況がうかがわれる。次に共同企業体の構成員を企業規模別に分け、その組合せごとの割合をみると、契約件数比では「中小：中小」の組合せが多く50.6%、次が「大手：中」の組合せが29.0%、「大手：大手」が20.4%となっている。

ところが、契約金額では逆に、「大手：大手」が53.8%、「大手：中小」26.4%、「中小：中小」19.8%という状態が示され、事実上大手優位の傾向がはっきりとあらわれている。

次に発注機関グループ別にこの組合せの傾向をみると、「公社・公団等」では「大手：大手」が件数・金額ともっとも多く、それぞれ48.3%、74.8%であり、他の組合せの件数、金額を大きく引き離している。「都道府県」では、「中小：中小」の組合せの件数が64.5%と他の組合せと比べて多い。しかし、「大手：大手」は件数ではわずか8.5%であるにもかかわらず、金額では38.4%で「中小：中小」の26.5%よりも上回っている。ここでも大きな工事は大手へ、小さな工事は中小へという傾向が明瞭に把握されよう。これは1件当たりの平均契約額をみると、そうした特徴がいつそう浮き彫りにされる（第55表）。こうした傾向に歯止めをかけるためには、中小業者でも施工可能な工事をできるだけ地元業者優先、“分割均等発注”を実施するように改善策を講ずべきであろう。しかも、J・Vに参加しうる中小建設会社は、「中小」とはいっても、大手に近い「中堅企業」である場合が多く、広く一般の中小業者にJ・V参加の機会が与えられていないのが現状である。

その8。「中小465社」（本稿211ページ、第44図）とは、たしかに「中小」とはいっても、実際は「地方の最高クラス」の企業であるというご指摘はそのとおりだと思う。この点にかんして、都中協の資料でも明確に述べられている。すなわち、「建設省は50年6月以来、465社を対象とする中小建設業者受注調査を行っています。これは各都道府県の大企業・知事許可の上位5社を抽出したもので、『中小のなかの大手』に当り、中小業者の実態を真に反映していない…」<sup>(41)</sup> という見方は妥当と思われる。ここにも“上層育成・下層淘汰” “上層重視・下層無視” という中小業者に冷酷な建設省の基本姿勢が如実に示されている。

## （2）自主的・民主的共同・協業化の現状と課題

### ① 業界団体の現状と中小建設業の組織化

今日、わが国の建設業界を「代表」する主要な団体は、次のとおりである。

1. 社会法人・日本建設業団体連合会（大手43社が加盟する独占・大企業の組織）
2. 社団法人・全国建設業協会（大手建設業者から中小建設業者までを含む、各都道府県単位の社団法人・建設業協会の全国組織）
3. 社団法人・全国中小建設業協会（中小建設業の公益法人；中小建設業の任意団体、中小建設業者個人などの組織）
4. 社団法人・日本土木工業協会（中央・地方の大手土木建設会社170社の組織）
5. 社団法人・日本道路建設業協会（道路工事を専門とする大手・中小業者の組織）

6. 社団法人・建築業協会（大手・中堅・中小の建築業者の組織）
7. 社団法人・全国建設専門工事業団体連合会（専門工事を主とする、日本建設業団体連合会傘下の下請業者の組織）
8. 社団法人・日本建設業経営協会（資本金1億円以上の「中堅企業」106社が加盟する組織）

以上の業界諸団体の構成メンバーをみると、大手業者だけの団体は別として、その多くは独占、大企業を中心として、中小建設業者の末端にいたるまでの階層が雑居している状態で、利害が相反するにもかかわらず、大手業者の支配から脱し切れず、陰口をつぶやきつつも、追従しているのが現状である<sup>(12)</sup>。

こうした業界団体の現状にたいして、改善・改革を望む意見も少なくない。たとえば、東京都中小建設業協会（都中建）は「建設業界の階層別再編成」の必要性を次のように主張している。

「建設業に対する政府の施策は、とかく大企業には有利に作用しても、中小企業にとっては不利となる傾向をまぬかれません。そこから、大手偏重の行政という批判も生まれてくると考えられます。それだけではなく、せっかく当局が中小企業保護育成のための施策を講じられても、このような業界の構成であつては、骨抜きになってしまうのが当然であります。この意味から、中小企業政策の恩恵に浴するためには、どうしても国の強力な行政指導によって建設業界で階層別に再編成されることが必要であり、その階層に応じた諸政策が展開されるよう願ひいたします<sup>(13)</sup>。」

また、社団法人・静岡県建設業協会の昭和会（昭和生まれの同協会の会員などで構成する研究会）はその『提言』のなかで、次のように強調している。

「建設業団体の機能強化とその統廃合は大きな問題である。全国並に県下の建設業団体の整備と機能強化については行政当局はもとより業界挙げて検討すべき時であろう。徒らに発足当時の指名獲得団体の名残りに執着することなく、近代的産業への脱皮を急がれる建設業界の指導的且つシンクタンク的なあり方が望まれる。また工事種類毎へ重複して加入せざるを得ない現状に大胆な整理統合を断行して貴重な時間のムダと膨大な会費の費消を軽減することが肝要であろう<sup>(14)</sup>。」

以上の二つの主張は、同一の内容のものではないが、既存の業界団体の現状にあきたらず、それぞれに業界団体の“再編成”あるいは、“整理統合”を積極的に提唱している点では共通している。大企業主導型の業界団体では、下部から欲求不満が噴出し、内部矛盾が顕在化する場合がしばしば起こる。そうなると、主務官庁が大手の意向を先取りし、行政指導という名のアメとムチを適度に加えて、大手本位の業界秩序を保持しようとするのが通例である。階層別にキメ細かな政策を要望することは必要だが、末端の中小業者に有利になるような行政指導による業界の再編成が行われたことが、かつて一度でもあったであろうか。

経営危機にあえいでいる多くの中小企業にとって、いま、一番大事なことは何かを、あらためて問い直してみることが重要なことではないかと思う。「中小企業が現在の苦境を乗切するためには、経営の組織化をはからねばならないこと、そしてこの組織化を前提として経済の変動に合わせるような経営の仕方をとらねばならないこと…、これこそ中小企業の“生きる道”である<sup>(15)</sup>」。かつて蜷川虎三

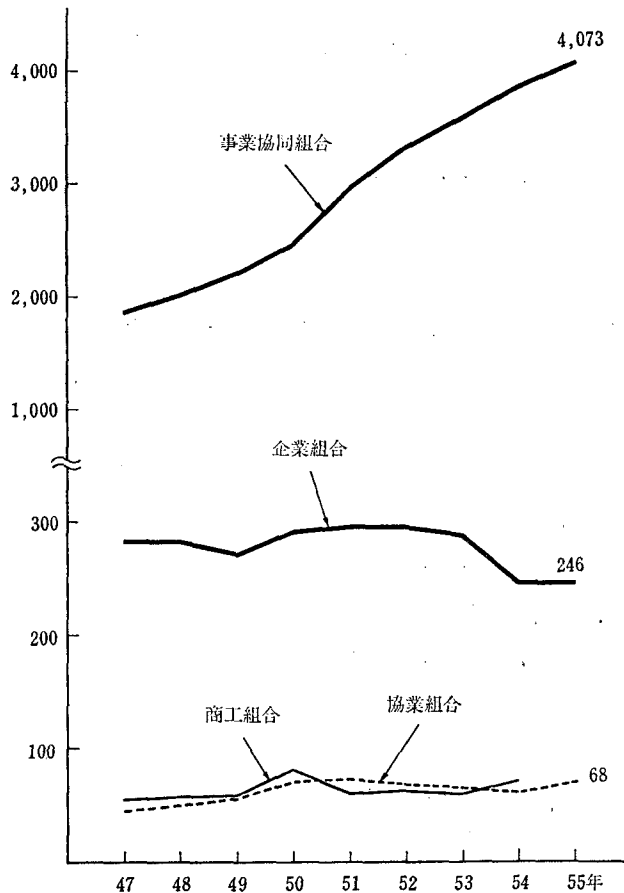
氏が中小企業の組織化の意義をこのように強調されてから、すでに30余年を経過しているが、そのことの重要性はいささかも薄らいではない。というよりも、むしろ独占・大企業の中小企業分野への進出と圧迫が強まるなかで、中小企業の経営を守るための“砦”として、中小企業の組織を拡大・強化することは、ますます重要な意義を帯びてきている。

では、中小建設業の組織化の現状はどうなるのか。その現状と問題点を以下に摘出してみよう。

周知のように中小企業の組合組織のなかで、もっとも一般的・代表的な形態は中小企業等協同組合法にもとづく事業協同組合である。事業協同組合は、「その自主的な経済活動を促進し、且つその経済的地位の向上を図ることを目的とする」（中小企業等協同組合法第1条）という立法の趣旨にもとづいて、中小企業が共同経済事業を営むための共同経営組織体である。

中小建設業における事業協同組合等の組織化の状況は第51図が示すとおりであるが、一見して明ら

第51図 事業協同組合等の設立数の推移



〔資料〕建設省『建設白書』（昭和56年版）より作成。

（注）各組合数は、組合員の資格事業または組合の事業の全部または一部が建設業のものである。

かなように他の組織形態と比べて事業協同組合の組織化は、近年急速に進展している。1980年（昭和55年）3月末現在の組織化の状況についてみると、事業協同組合4,073、企業組合246、協業組合68となっており、これらの組合に加入している中小・零細業者数は約15万で、建設業許可業者数の約3割を占めるに至っている。

しかし、残りの約7割の業者が依然として未組織の状態にあること、しかも、4,000余の事業協同組合のうち三分の一以上のものが事実上の“休眠組合”であるという現状を考慮すると、中小建設業者の自覚の低位性ととも組合にたいする中小企業施策の抜本的な改善・強化が問われるところであろう。

初代中小企業庁長官であった蛭川虎三氏（前京都府知事）は、中小企業政策のなかで組織化対策を何よりも重要視してこられただけに、30年以上も前に述べられた次の指摘は、きわめて適切であり、今日もなお“千鈞の重み”をいささかも失なっていないと思う。

「中小企業の協同組織化の問題は中小企業を健全にして強固な企業として育成し、公正にして自由な競争場裡に一本立ちのできる中小企業たらしめるという日本経済の民主化の線上の問題でもある。したがって日本の政治および行政の民主化がどの程度まで進むか、その進展と協同組合の発展の速度とは相関する。したがってこの意味において、中小企業者自らも政治的意識を高め、一般的に日本自体の民主化を促進するのでなければ協同組合の発展も望まれないであろうし、したがって中小企業の自立化も困難であろう<sup>(16)</sup>」。

## ② 自主的・民主的共同化の進展

官僚統制と業界のボス支配を排除して、中小業者の自主的・民主的共同化への主体的な取り組みが、中小企業の各業種においても積極的に行われている。こうした動向は、わが国の中小業者運動の歴史<sup>(17)</sup>において、また、国際的にみても、比類のないわが国における中小業者独自の創造的な運動であり、今後の展開が注目される<sup>(18)</sup>。

ひとくちに中小企業の組合といっても、組合結成の目的、動機、運営、役員の構成、事業内容などによって、組合自身の性格が異なり多種・多様である。中小企業の組合には、国および地方自体から各種の助成または補助金、低利の融資を受けることだけを目的として結成され、政府の中小企業政策に追従するもの。あるいは特定の親会社・受注先からの指導と援助を受け、親会社の経営方針にしたがって「合理化」やコストダウンを促進することに協力している下請企業の組合。さらに一部の有力者の専断によって、組合の事業方針や計画が左右され、非民主的な運営と業績拡大第一主義に傾斜し、協同組合の理念から逸脱して、株式会社化していくような組合など、実際にはさまざまな組合がある<sup>(19)</sup>。

ここでいう中小企業の自主的・民主的共同化とは、以上のような組合とは性格を異にするものである。自主的とは、大企業の指示や他の誰からも干渉されず、組合員自身の団結の力で、組合員同士の共同の利益を守るために、すべての組合活動においてあくまで自主性を堅持するという意味である。民主的とは、組合役員の構成と選出方法および活動方針や事業計画の決定など、組合運営のすべてに

民主主義の原則を徹底的につらぬくとともに、外部にたいしては業界等の古い体質を民主化し、中小企業の経営の安定をおびやかす諸制度の改悪や大企業の横暴な進出を阻止し、経済民主主義の確立のために行動することを意味する。

このような基本的立場を明確にし、自覚的な中小建設業者の自主的・民主的共同化への取り組みは、70年代になってから次第に活発となり、多くの成果と貴重な教訓をつみ重ねてきている。次に中小建設業における先進的な事業協同組合を紹介し、今後の課題と展望を明らかにしてみよう。

### 事例Ⅰ 全京都建設協同組合

全京都建設協同組合は、現在、組合員330企業で、その構成メンバーは町家建築の小・零細建設業者が中心である。出資金総額は8,000万円で、業種構成は建築工事業55%、土木工事業20%、設備工事、附帯工事など専門工事業25%となっている。1977年(昭和52年)に通産省から官公需適格組合の基準証明を取得し、官公需・公共工事の受注拡大をめざして京都府や京都市、その他の地方自治体と交渉をかさね公共工事の受注を確保した。地方自治体工事の受注額は、昭和52年度1,000万円、53年度5,737万円、54年度1億356万円、55年度約1億円という実績をつみかさね、56年度(8月)には360万円余ではあるが、初めて国の仕事を受注することができた。まだ組合員の仕事全体からみれば、官公需の割合は少ないが、今後も小・零細建設業者の公共工事受注拡大をめざして活動すると意欲をもやしている。1970年(昭和45年)以降の事業規模の推移は第52図が示しているように、ここ数年来急角度に事業規模を伸ばしている。現在、京都府の民主的諸団体との業務提携について話し合いをすすめ、相互にメリットのある経済交流を実現しようと取り組んでおり、その成果が期待されている<sup>(20)</sup>。

昭和56年度の事業計画は、次の5つの基本方向にもとづき事業と運動に取り組んでいくことを確認している<sup>(21)</sup>。

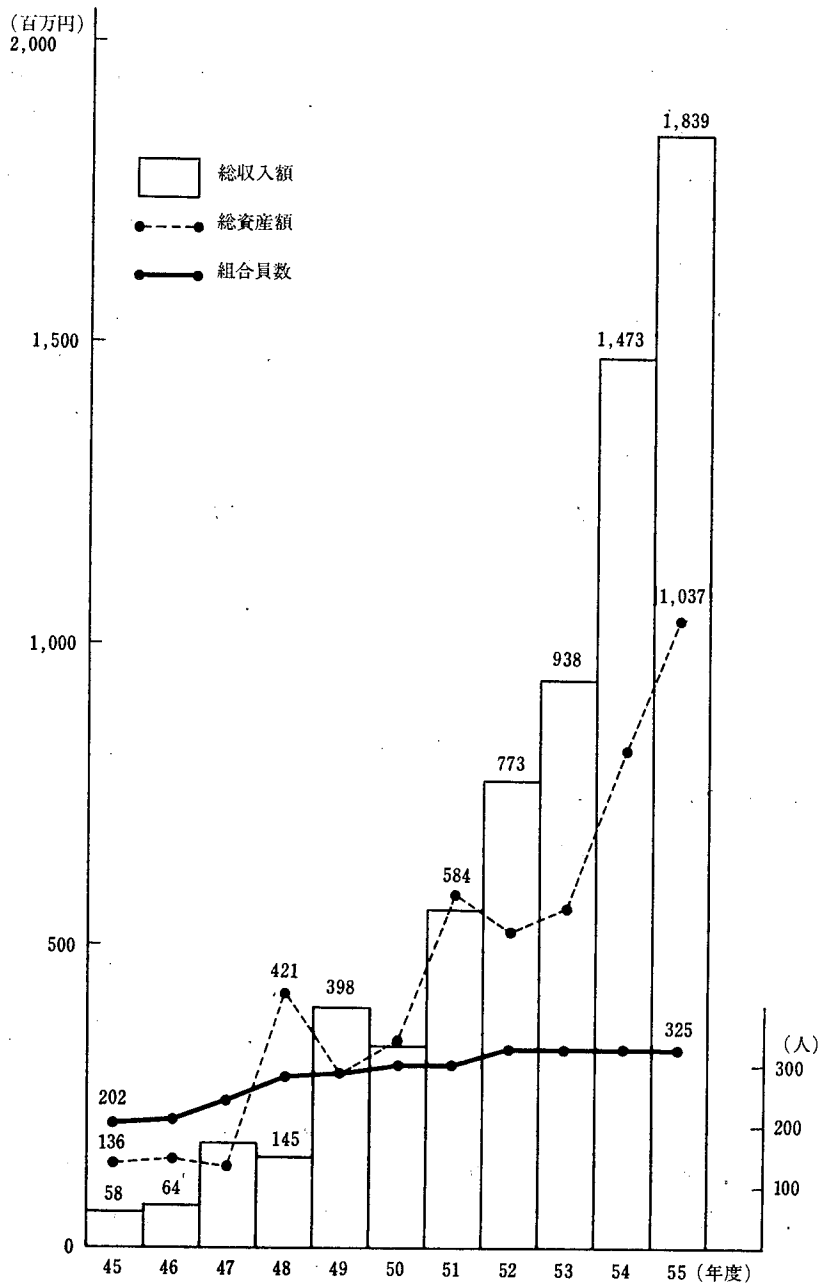
1. 中小零細企業者である組合員の諸要求を実現していく一環として、経済事業を一層充実させ、組合員の組合事業参加によるそれぞれの組合員企業の利益の拡大をはかり、とりわけ組合員の要望の最も強い共同請負(受注・施工)事業に力を注ぎ、共同の力による受注増大の活動を強化していきます。共同請負事業の強化をすすめるとともに、他の諸事業を発展させるためにも、民主的諸団体と提携、協力し各団体のもつエネルギーゆたかな経験を交流し、その団体、組織、構成員の経済的要求との連携を通じて組合事業の効果的な発展をはかります。
2. 支部活動の発展強化をはかりながら、組合員企業後継者、青年層等次代を担う人たちの組合活動への参加と将来の企業経営者としての経営や技術の研修会、交流会など教育学習活動を強めます。
3. 中小零細建設業者の要求の実現、経営とくらしを守るために、増税政策や中小企業つぶしの諸政策に反対し、国や地方公共団体に対して公共工事の中小企業向け発注の増大を求める運動など、他の中小企業諸団体、民主団体と協力し中小企業運動と革新統一戦線の一翼としての活動を強めます。
4. 組合員企業の体質強化をはかり、組合事業活動への参加を促進するとともに、共同請負事業を

はじめとする組合諸事業の具体化とそのための体制づくりをすすめます。

ハウジングチェーン店づくりや、共同受注・施工体制の強化など組合と組合員との経済的結びつきと中小企業運動を通じての結びつきの強化をはかります。

5. 経済的諸事業の充実強化のために、組合財政の強化をはかり組合員の協力体制、経理実務の充

第52図 全京都建設協同組合の事業規模の推移



〔資料〕 全京都建設協同組合の各年度決算報告書より作成。

実など財政基盤の強化をはかります。

以上の5つの基本方向の具体化として、

1. 建設工事の共同受注、施工事業の実施。
2. 共同受注の強化、共同販売の組合員によるチェーン化、民主的諸団体と提携協力しゆたかな経験を交流すると共に経済的要求との連携を通じて事業の効果的発展をはかります。
3. 建設資材の共同仕入、大量購入によるコスト減をはかるための資材等の提供。
4. 建設材料の共同設置保有物の共同使用、組合員の施工する建設工事の仮設材と役務の提供。
5. 組合員の建設工事の受注に伴う建設設計、設計整理及び代顧と相談。
6. 支部活動の充実、教育情報の提供と組合員企業後継者青年層等、次代を担う人たちの経営や技術の研修会、交流会を通じての育成。
8. 組合財政の健全化と基盤の強化、事務処理の簡素化と迅速化、高度化をはかる。
9. 組合員企業における従業員などの福利厚生、労務改善事業を行う。

以上の共同化、経済事業を通じて充実発展させるとともに、中小企業運動を強める地域社会での民主的町づくりをすすめる活動を強めます。

全京都建設協同組合は、結成以来すでに26年の歴史をもち、自主的・民主的運営を堅持し、積極的な事業活動を発展させ、また、政治・経済・社会面にわたる運動を展開してきた事業協同組合の先進的な一つの典型として、全国的に注目されている。一般に事業協同組合は経済的事業活動が主となり、運動の面が従となるか、まったく行わないというケースが多い<sup>(22)</sup>。ところが、本組合の場合は、組合発足の当初から事業活動と社会運動との両側面を正しくとらえ、統一的に取り組んできたことが、今日の発展をもたらした大きな要因であるといってもよいだろう。また、そのことが、今後に予想される困難な問題にも、主体的に対処してゆける不動の基盤を確立することにつながるものと思われる。しかも、こうした協同組合運動の展開を可能にした主体的条件は、基本的には京都自由労組土木建築工支部（後の京建労）に結集している建設業者・親方層に基礎をおき、彼らの切実な要求に依拠して活動を行ってきたことである。

このため、本組合は、単なる共同経済事業のための組織というだけではなく、大手5社を中心とする建設業界の独占支配体制とたたかうなかで自らの発展の道を切り開いていく組織であるという、まさに“闘う組織”としての性格を、すでに組合の創立時に形成されたといわれている<sup>(23)</sup>。京都の建設業界において一定の影響力を強めるためにも、56年度中に400名の組織拡大をめざして活動している。

#### 事例Ⅱ 東京都中小建設業協同組合（略称・都中協）

都中協は、現在、東京都内の中小建設業115社で組織し、専従職員7名を擁する事業協同組合である。都中協について考察する場合、1973年4月に設立された社団法人・東京都中小建設業協会（略称・都中建）の活動と切り離して見ることはできない。都中建は社団法人として当初は230社で発足したが、その後加入者が急速にふえ、現在(1981年11月)528社を数えるに至っており、その多面的な活動は東

京都市はもとより、全国の中小建設業にも少なからぬ影響力を有する。都中建の主な活動は、その定款が示すように、東京都内の中小建設業者が団結して、「中小建設業を経済的及び社会的に向上させ、公共の福祉を増進させることを目的とする」もので、その目的を達成するため、「中小建設業に関する経営及び建設技術の改善、向上のための調査研究」、「建設業に関する各種情報資料の蒐集並びにその提供」、「中小建設業に関する法制及び施策の調査研究」などの諸事業を行うとともに、国政・都政レベルの問題にかんしても、積極的に建議・陳情など注目すべき活動を展開してきている。

都中建は、1973年10月の石油ショック以降、建設資材の暴騰と逼迫が日増しにひどい状態になっていく段階で、関係当局にたいしその打開策を強く要望した結果、セメント5～6万袋の特配や鋼材の特別割当を受けるなどの成果をあげた。こうした活動経験をふまえて、都中建は事業協同組合の設立を急ぎ、休眠中の練馬建設業協同組合を改組、拡大して、都中建の会員74社を中心とする東京都中小建設業協同組合（略称・都中協）を1974年（昭和49年）3月に発足させた。したがって、都中建と都中協の関係を一言で要約すれば、「都中建が社団法人として、主に政治的・社会的活動を行うに對し、都中協は事業協同組合として経済活動を中心とするものであって、両者は表裏一体の関係にあり、車の両輪の如く活動する<sup>(24)</sup>」関係にあるといつてよい。

都中建のこれまでの諸活動のうち、特筆すべき主なものを紹介してみよう。まず第一に、前述したような石油ショック以後における建設資材等の確保と同時に、1978年9月、東京都庁、都議会、都内23区などにたいし、①実勢単価による発注、②年数回の単価の是正、③短期工事にたいするスライド制の採用、④一定以上の単価高騰をみた場合は工事打ち切りとし、残工事は単価是正によって再契約する、⑤労務費の是正、歩掛りの改訂などを陳情した。これらは、当時、公共工事の入札不調、工事の渋滞、受注工事の採算割れが相次いで、工事の執行に支障をきたしただけでなく、倒産が続出するという緊迫した情勢悪化に対処する中小建設業者の切実な要請であった。これは、公共工事標準請負契約約款第21条第6項の「インフレ条項」を発動して、「請負代金の変更」を要求するものであった。その結果、建設省は鋼材についての「インフレ条項」の適用を決定し、それ以外の主要資材についても実施するよう、関係発注機関に通達した。東京都もそれにしたがって同年11月、「都発注工事に関する特別措置」にふみきることとなった。

第二として、福田内閣の「総需要抑制」政策の強行によって、公共工事が急激に減少するなかで、大手ゼネコンが中小建設業の分野にまで進出し、多くの中小建設業者は苦況に追い込まれた。都中建は、「中小建設業の受注分野の確保」をスローガンに掲げて立ちあがった全国的規模での中小建設業者の運動の一翼を担って奮闘した。「工事の大型化防止」、「地元業者優先」、「工事の分割均等発注」を目標に設定し、「受注の確保のためには、中小企業で施工可能な大型工事の共同受注に取り組む以外にない」という考え方にもとづいて、共同受注確保のために全力をあげて取り組んだ。

1974年（昭和49年）11月、都中協は臨時総会の決議にもとづき、東京都に土木一式、建築一式、舗装、電気、水道施設工事の業種について、特定建設業の許可を申請した。中小建設業の事業協同組合による共同受注事業というのは、全国で初めての試みとして各方面から注目された。また都中建は同



年12月、都議会前の広場で「中小建設業危機突破陳情大会」を開き、中小業者の受注分野の確保、工事の早期発注、実勢単価および歩掛りの完全実施、東京都建設業審議会の早期設置、中小建設業者への資金貸付などを陳情し、その結果は、都の下水道局に工事を小型化し、分割発注することを確約させるという成果をおさめた。

第三として、1975年（昭和50年）3月、都中協の高沼正夫副会長が参議院予算委員会に参考人として出席し、大手企業の中小企業分野への進出の実情を説明し、協同組合による受注と雇用調整給付金制度の建設業への適用を要望した<sup>(25)</sup>。その結果、「適格組合の資格をもつならば、協同組合に発注する」との建設大臣の確約が得られ、都中協は同年6月、東京通産局から適格組合の証明を受け、また東京都からも入札参加資格を与えられた。当時、都中協は総完成工事高が850億円であったので、5業種すべてがAランクに格付けされた。

こうして、1975年（昭和50年）9月、東京都練馬区南田中第二小学校の電気設備工事2,877万円を皮切りに、同年10月には大田区内南雪ヶ谷の都下水道線工事2億9,650万円という大型工事の受注に成功（後日、設計変更により約1億円増額）した。

また、翌年3月には、板橋区内蓮根の都営住宅工事5億8,000万円を日産建設との共同企業体（J・V）で受注し、さらに同年7月、都水道局の練馬給水所ポンプ所築造工事、工期900日を前田建設工業との共同企業体で、103億3,000万円で落札した。この工事は1件当たりの契約金額としては、東京都水道局で過去最高の大型工事であった。

このように中小建設業の事業協同組合が、大手ゼネコンと並んで大型公共工事の指名入札に参加し、受注確保に成功したのは、全国でも初めてのケースであっただけに、マスコミや政党の機関紙・誌にも大きく取りあげられ、多大な反響をまき起こした。そして、この快挙は全国各地の中小建設業者や協同組合にとって、大きな励ましとなり、いっそうの奮起を促したことはいうまでもない<sup>(26)</sup>。

都中協が指名を受けた件数は、1975年（昭和50年）9月から翌年7月まで、土木関係13件、建築関係8件、電気関係1件の合計22件で、このうち土木関係2件、建築、電気の各1件、計4件を受注した。最近、2～3年間の共同受注実績の状況を示すと、第56表のとおりである。1981年度（昭和56年度）の受注目標を40億円と見込んでいるが、現状では経営環境が厳しく、目標達成は困難視されている。

以上に紹介した二つの事例は、いずれも中小建設業の事業協同組合として卓越した資質を備え、自主的・民主的共同化のもっとも先進的な典型例である。波乱に満ちた日本経済の激動期を幾多の困難や試練に直面しながら、その都度組合員の団結の力を唯一の武器として主体的に乗り切って、今日、全国的にも注目されるような発展の基礎を着実に築いてきた代表例でもある。

全国に中小建設業の事業協同組合が数多くあるなかで、協同組合の事業と運動を統一し、その歴史と実績を誇りうるものは、未だそれほど多くはみられない。その意味において、東京都中小建設協同組合と全京都建設協同組合こそは、名実ともに“東西の正横綱”ともいうべき地位と指導性を保持しているものといえるであろう。もちろん、両組合といえども、いくつかの弱点や欠陥と思われる点が

第56表 東京都中小建設業協同組合の共同受注実績

(1) 昭和53年度

受注年月	発注先	工 事 件 名	受 注 金 額
53. 4	練馬区	道路整備（L型補強）工事その56	4,300,000
53. 4	練馬区	〃（堀削復旧）工事その3	25,240,000
53. 5	都・財務局	都立蒲田高等学校体育館格技プール外構工事	19,400,000
53. 55	都・財務局	野塩橋下部工事	104,300,000
53. 5	都・水道局	杉並区上荻配水小管敷設替工事	16,514,000
53. 7	都・財務局	中野養護学校電気設備その2	7,100,000
53. 10	都・公害局	昭和53年度第1次環7民防工事	46,261,000
53. 11	都・水道局	練馬区谷原一、貫井二丁目地先間外2ヶ所配水本管(500mm)新設工事	348,000,000
53. 12	都・財務局	東京都養育院東村山分院第2期電気設備工事	115,600,000
54. 1	都・公害局	昭和53年度第2次環7民防工事	144,223,000
		総 計	830,938,000

(2) 昭和54年度

受注年月	発注先	工 事 件 名	受 注 金 額
54. 4	都・水道局	練馬給水所ポンプ所建築付帯電気設備工事	68,700,000
54. 6	都・財務局	飯田橋地区市街地再開発事業建築物電気設備工事	229,950,000
54. 8	都・財務局	白髯東第3地区市街地再開発事業建築物施設建築物電気設備工事	189,000,000
54. 8	都・下水道局	大田区東雪ヶ谷二、三丁目付近枝線工事	493,000,000
54. 11	都・下水道局	羽村幹線その6工事	543,700,000
54. 11	都・水道局	練馬区光ヶ丘地先配水本管2400mm、600mm新設工事（その2）	527,000,000
54. 12	都・公害局	昭和54年度第1次都道環状7号線民家防音工事	18,445,000
55. 2	都・公害局	昭和54年度第2次都道環状7号線民家防音工事	70,111,000
55. 3	都・下水道局	練馬区田柄町四丁目平和台二丁目付近枝線工事	289,000,000
55. 3	首都高	民家防音助成工事	10,100,000
		総 計	2,439,006,000

(3) 昭和55年度

受注年月	発注先	工 事 件 名	受 注 金 額
55. 5	都・下水道局	練馬区石神井台四・八丁目付近枝線工事	248,780,000
55. 10	首都高速公団	民家防音工事	25,400,000
55. 10	都・財務局	昭和55年度羽田沖受入施設変電所配線工事	75,090,000
55. 12	都・財務局	昭和55年度羽田沖受入施設照明設備工事	35,600,000
55. 12	住商サービス(株)	駐車場工事	3,400,000
56. 2	都・財務局	都営住宅55H-1002光が丘工事	960,400,000
56. 2	都・下水道局	大田区東雪谷二・三丁目付近枝線工事	418,000,000
56. 3	都・下水道局	世田谷区東玉川一・二丁目付近枝線工事	256,500,000
56. 3	首都高速公団	民家防音工事	23,270,000
56.		その他、あっせん工事	300,000,000
		総 計	2,346,440,000

〔資料〕 東京都中小建設業協同組合の各年度事業報告書より。

(1) 昭和53年度の実績には「あっせん工事」は含まれていない。

ないわけではない。これらは、今後の前進の過程で克服されるものと期待している。

『都中建三年の歩み』の次の一節は、都中協の発展の原動力が何であったのかを示唆しているとともに、明日の“横綱”“大関”をめざして奮闘している多くの中小建設業の協同組合にとって、まさに服膺すべき金言であろう。

「都中建三年の歩みをふりかえてみて、まず第一に思うことは、動乱期ともいえるこの時期に、協会（東京都中小建設業協会…筆者注）がほとんど落伍者も出さず、難関を切りぬけてこられたのは、組織の力によるということです。そして、協会がこの間になしとげることができた一定の成果も、けっして協会ひとりの力によるものではなく、全国的な中小建設業の連帯の力によるものであり、中小企業運動の一環として獲得できたものである、ということです<sup>(27)</sup>。」

“組織の力”“連帯の力”そして“全国的な中小企業運動の一環”これこそ、中小建設業が明日の進路をひらく組合運動の基軸であり、原動力であるといわれねばならないであろう。

### ③ 共同受注確保をめざす業者運動の到達点

周知のように、全国の中小業者のねばり強い運動の結果として、1966年（昭和41年）6月、官公需の発注に当たり、中小業者に受注の機会を確保するとことを目的とする「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」（官公需法）が制定された。この法律には、①国、公共企業体（専売公社、国鉄、電電公社）公団等が物品の買入れ等の契約を締結するに当たって、予算の適正な使用に留意しつつ、中小企業者の受注機会の増大を図るよう積極的に努力すべきこと、②地方公共団体は、国の施策に準じて中小企業者の受注機会の確保を図るための施策を講ずること、などについて明記されている<sup>(28)</sup>。

しかし、官公需を受注するためには、各都道府県中小企業団体中央会をつうじて通商産業局に官公需適格証明を申請して許可証明を取得せねばならないことになっている。適格組合の証明基準は厳しく、①組合の団結が強固であり、かつ、熱心な指導者がいること、②組合の経理的基礎が確立されていること、③役員が連帯して保証できるなど受注体制が確立していること、など一定の条件を満たすものでなければならない。そのため、1980年（昭和55年）12月末現在の適格組合数は全業種で343組合にすぎず<sup>(29)</sup>、そのうち中小建設業の組合は、おそらく三分の一以下であろうと推測される。

したがって、多くの中小建設業の組合や任意団体のなかには、これらの要件を速やかにととのえて、適格組合の資格を取得し、官公需の共同受注獲得に向けて、懸命な努力を傾注しつつある。こうした動きのなかで、すでに適格組合の資格を有する組合間の連絡・提携関係を強化し、大きく結集された力を基礎にして、共同受注の獲得に一定の成果をあげているものや、さらに適格組合が官公需の共同受注を確保するための全国的組織の結成をめざす動きなど、いくつかの新しい傾向が目立ってきている。次にそれらの動向のうち、とくに注目すべき事例をいくつか紹介してみよう。

### 事例Ⅰ 東京建設厚生協会

東京建設・建設資材関係厚生協会は、協会創立10周年を迎えた1981年（昭和56年）の第11期定時総会を契機に、新名称・東京建設厚生協会（以下・厚生協会と略す）に改称し、以下に示す新たな活動

方針のもとで、これまで以上に積極・果敢な諸活動を展開していくことを決議した。

厚生協会は、もともと1972年（昭和47年）、建設産業に関連する各種工事請負、資材販売、測量、設計、清掃、ビルメン業の中小業者によって設立された任意団体である。とくに「建設行政を大手企業本位から中小企業へ」のスローガンをもとに公共工事の業務分野の拡大に取り組んできた。それと同時に中小企業に働く従業員の生活と権利を保障し、福利厚生事業にも取り組むほか、雇用・労災保険の「事務組合」として労働大臣、都知事の認可団体として、その業務をすすめてきた自主的な組織である。

会員は第11期総会時点で78社、そのうち東京都の指名参加資格を有するものは65社。業種構成の内訳は、建築5、土木1、設計5、地質1、設備35、電気1、メンテナンス17、鉄鋼1、塗装6、その他6、となっている。

厚生協会は、前年度の総会で決定した方針——受注増大を中心に建設業はじめ中小・零細企業共通の諸課題を実現するために、その要求を組織すること、同時に各会員企業の経営安定と企業能力を高める努力をも推進することなど——にもとづいて、次の目標を設定した。④国および自治体の中小・零細企業振興策で経営安定をはかること、⑤租税特別措置など中小企業の税制面での改善、⑥融資面での長期低利の貸付、⑦官公需の発注比率を高め入札参加制度の改善、⑧下請取引での紛争・苦情をなすく措置、⑨従業員への労働・福祉面の改善と技術者不足の解消などの措置、⑩異業種任意団体の要望も尊重すること。

以上のような活動目標を実現するために、1981年（昭和56年）4月、東京都知事宛に「昭和56年度事業執行に際しての要望書」を提出し、5月には都財務局経理部の契約調整官らと「懇談会」を開き、いくつかの前進的な回答を引き出した。東京都の受注実績は、1979年（昭和54年）9月～1980年（昭和55年）10月までの14カ月間に指名参加会員56社のうち調査回答企業46社の実績をみると、指名件数784件、落札件数144件。指名件数では前年比7.1%増。落札件数では0.3%減という状態であった。指名件数では、とくに設備工事関係が伸び、前年比で指名が8.9%増、落札では0.4%増という実績であった。

第11期の活動方針では、とくに諸資料の収集と宣伝、研究会などを重視するとともに、要求実現に向けて会員拡大目標100社をめざし、組織の強化に力を注ぐことを決議した。本年度（第11期）の要求目標（9項目）のうち、前年度になかった新たな要求項目として、①官公需の発注は、計画の公開、適正価格発注、分離分割発注物件の増加をはかり、中小企業への発注比率を50%以上確保すること。②指名競争入札制度の実施に当たって、その指名選定基準を改善し、特に中小企業の実態に応じた条件の緩和をはかること。③建設業法の許可基準など、中小建設業者が不利となる諸改正はおこなわないこと……などが注目される。これらの要求事項は、東京都知事をはじめ、関係当局にたいして強力に働きかけることとし、とくに東京都にたいしては、財務局を中心に関係部局と「懇談会」をかさねて要求実現のための交渉を実施するという方針を決定した。東京都にたいする「当面の要望内容」としては、次の7項目が含まれている。

1. 年度内発注の中小発注率を高め、物件を増やすこと。
2. 請負工事の「内訳書」の復活、とくにジョイントベンチャー発注工事にたいしては、これを実現すること。
3. 設備工事のジョイントベンチャー発注に際して「Bクラスの同格組み合わせ」の実現、さらに出資割合 6 対 4 の実現をはかること（現行は大手 7，中小 3 の割合……筆者注）。
4. 設備工事の発注に際し「共通仮設費」を標準設計にもりこみ、受注者の余分な負担を軽減すること。
5. また都営住宅の設備工事で、内・外部工事の発注基準が不明確と思われるので、明らかにすること。
6. 水道局の工事契約書「別紙」（第17条 1 項但書）の「軽微な設計変更の金額の増減基準」を廃止すること。
7. 設計等業務委託への「入札価格の下制限」の導入をはかること（地方自治法・同施行令の改正）。

こうした諸要求を、より効果的にするため、他団体、政党、労働組合のほか、学者、文化人など広範な各層の方々の協力を求めることや、事務局体制を全体の活動業務と、労働保険委託業務を分離して、運動面の強化に力を注ぐことを確認した<sup>(90)</sup>。

厚生協会の取り組みが、強化されるかどうかの一つのカギは、事務局体制を強化し、専従職員が十分な活動ができるよう、その財政的基盤を抜本的に強化することが、肝要であると思われる。とくに幹部役員に労働組合運動の経験者を配置していることの利点を活用し、運動面において指導性を発揮しうる組織体制を確立することが望まれる。

#### 事例Ⅱ 中小建設業者共同受注連絡会

中小建設業者共同受注連絡会（以下、共同受注連と略す）は、その「共同経歴書」（昭和55年度）に明記されているとおり、1976年（昭和51年）、東京・神奈川の中小総合請負業者によって結成された自主的組織である。

共同受注連の目的は、「①良質な建築物の提供をめざし、中小建設業者の共同営業、共同受注をすすめる。②官公庁の指名機会の増大と受注の拡大をはかる。③中小建設業に関する制度上の改善等に関係官公庁に要請し、その実現をはかる」ことに重点をしぼり、設立以来、一貫して中小建設業への官公需 50% 以上の発注、指名機会の増大、J・V発注方式の拡大などの要求を掲げて、共同営業、共同受注をすすめるための活動に取り組んできた。

会員会社は、東京 8 社、神奈川 5 社、1 組合で全体で 13 社、1 組合が加盟している。会員会社の資本金規模は最低 1,000 万円から最高 8,000 万円までの企業で、最近の年間完工高は最低 2 億 5,000 万円から最高 18 億円クラスであり、東京の会員会社の方が神奈川より比較的企業規模が大きい。1 組合とは、神奈川県中小建設事業協同組合（出資金 900 万円）のことである。この組合は神奈川の会員会社によって 1976 年（昭和 51 年）に設立されたもので、官公需ばかりでなく民間工事にも協力・共同によ

って大きな実績をあげてきた。

共同受注連は設立以来、日本住宅公団、国鉄、東京都などにたいし、①発注計画情報の公平な伝達、②分割発注による指名機会の増大、③適正価格発注、④契約書への内訳書添付、⑤スライド条項の適用、⑥追加工事における対等な協議などを要望し、一部改善を実現させてきている。それと同時に加盟企業への指名機会の増大を要望し、指名後は各社の経営努力によって、住宅公団から4件、3億6,000万円の受注を確保した。さらに、都営住宅など東京都発注物件の指名回数の増大、情報、営業協力の積み重ねにより、都庁内にも共同受注連の存在を認知させ、会のメンバーのなかから2件の受注を実現した。そのほか、都・県・市・区レベルの発注工事は、会員企業の実績と各企業間のJ・Vなどで数多くの工事実績をつみあげている。

こうして、積極的な共同営業の経験を生かして、官公需だけではなく、民間工事でも数億円の物件は営業J・Vを組んで、自社の力量不足、信用を相互に補完しつつ共同営業を発展させている。

いまや、共同受注連の存在は、東京・神奈川ばかりでなく、良質な建築物の提供をめざす中小建設業者グループとして、各方面から注目されるようになってきている<sup>(31)</sup>。

### 事例Ⅲ 全国中小建設業適格組合協議会（略称・全国適格協）

全国適格協は、公共工事の共同受注ができる資格をもつ適格組合を普及し、発展させるため、適格組合の認定を受けた組合、または認定を受けようとする組合がひとつに結集した協議体である。つまり、共同受注を主体とする組合の全国組織である。

建設業にとっては工事の受注が生命である。とくに元請中小建設業者としては、地方公共団体の発注する工事を獲得できるかどうか、企業の盛衰を左右する。石油ショック以降の長びく不況のなかで、中小建設業者の多くは、事業協同組合等に結集して企業の防衛・維持に努めてきたが、打ちつづく工事の減少に直面して、受注難を打開する道は官公需の共同受注によるしかないと考えた全国の有志が集まり、1977年（昭和52年）5月、全国中小建設業適格組合協議会を結成したのである。全国適格協を結成する発起人の中心となったのは東京都中小建設業協同組合（略称・都中協）であった。

当時、官公需適格組合は、1977年（昭和52年）1月現在、全国で162組合、そのうち、建設業関係は52組合で、業種別構成は設計・測量14、土木1、建築4、土木・建築13、職別8、建設材料12であった。建設業関係の組合の数は同年3月末現在で、事業協同組合が3,304、企業組合が299、協業組合が73、計3,676組合であったから、適格組合数はその1.4%にすぎなかった。

全国適格協の発起人には、川崎特定建設業協同組合、大阪府中小建設業協同組合、香川県中小建設業協同組合、佐世保建設業協同組合、静建事業協同組合、正和建设協同組合、東京都中小建設業協同組合の正副理事長や理事が中心となり、全国の元請中小建設業者が組織している組合（約370組合）に加盟を呼びかけた。その結果、設立総会には、全国各地の組合代表130名が参集し、37組合（うち適格組合認可取得が12組合）が全国適格協に加盟した。通産局別にみると、北海道地区2組合、東北地区5組合、関東地区18組合、名古屋地区1組合、近畿地区7組合、四国地区1組合、九州地区3組合であった。

1977年（昭和52年）6月、全国適格協の矢島会長は記者会見で、「施工能力があるにもかかわらず、現行のランク制度でおさえられている中小企業者の受注分野を拡大するためにも、協同組合による大型工事の受注は必要であること、共同受注によってこそ、組合自体の財政基盤を強化でき、休眠組合におちこむことを避けられるし、また工事の配分は組合員に直接利益をあたえるばかりでなく、これによって金融、共同購入など関連事業も連動して活発化し、ひいては中小経営の近代化、合理化を促進もできるのである。適格協は時代の要請によって生まれたのだから、まず発注者がこの意義を理解し、適格組合による共同受注の道を大きく開くよう」訴えた<sup>(32)</sup>。

1978年（昭和53年）3月、全国適格協は臨時総会を開き、共同受注を推進するには、なによりも適格組合にたいする発注者の認識のうすいところを改める必要がある、今後、建設省をはじめ各関係方面の理解を求める運動を強化していくことを決定した。適格協は、この臨時総会の方針にもとづいて、建設省、中小企業庁、全国中小企業団体中央会、衆・参両院の商工委員会、同建設委員会、建設委員会の中小企業振興小委員会などに、官公需受注対策事業の充実、適格組合制度の徹底などにかんして陳情活動を展開するなど、多面的な運動に取り組み、各方面に少なからぬ波紋を投げかけ、全国的にも大きな影響力をもつようになった。

そして、さらに全国適格協の運動を強力に推進していくためには、任意団体である協議会から、中小企業等協同組合法にもとづく協同組合連合会へ発展させることが必要であるという考えが強まり、そのための準備活動に着手しはじめた。

単位協同組合から協同組合連合会へ発展させることによって得られるメリットは、①参加組合の事業を統一的に運営することができるし、協議会よりも、さらにその力を強力に発揮できるようになること、②これまで適格協の参加組合が、国や公社、公団の工事を受注することは容易にできなかったが、連合会になれば、連合会がこれらの発注機関から受注し、これを参加組合に配分するなり、あるいは参加組合の組合員に直接配分することも可能になること。③1975年（昭和50年）7月、政府出資20億円、業界出資30億円で設立された「建設業振興基金」は、建設業者団体が共同事業を行うための資金を金融機関から借り入れる場合、その債務保証やその借入金の支払利息の一部について助成を行うことを主な事業としている。しかし、事業協同組合の場合、被保証者は建設大臣の認可する協同組合に限られており、知事認可の組合は除外されている。適格協の組織が連合会を結成すれば、その債務の被保証者となることもできる。

以上のような見地から、全国適格協を連合会へ発展させるための準備作業を急ぐこととなった。連合会に参加する会員の資格、会員数、参加都道府県数など、連合会の一定水準の確保と要件の具備などが、連合会設立の必要条件である。すでに建設省とも折衝をかさね、会員資格について建設省の了承を得た。会員数については30組合以上、参加都道府県数25以上という建設省や全国中小企業団体中央会などの意向もあり、会員拡大に既加入組合の積極的な努力がもとめられることとなった。

こうして中小建設業協同組合による全国連合会設立の準備は着々とすすめられているが、ただ、対象組合、とくに小規模組合におけるローカル意識や共同受注事業にたいする各組合の取り組みのちが

い、建設業適格組合の空白県が未だ存在するなど、連合会設立に向けて、越えねばならないいくつかの困難な状態もある。しかし、適格協が官公需の共同受注拡大へ向けて大きく前進するためにも、全国連合会の結成が期待されている。

なお、全国適格協は、1981年（昭和56年）2月の理事会で、官公需受注組合相互の協議会であることを明確にするために、名称を「全国建設業官公需協同組合協議会」と改称することに決定した<sup>(33)</sup>。

#### 事例Ⅳ 全日本建設共同組合（略称・建設コープ）

1980年（昭和55年）12月、全日本建設共同組合（以下、建設コープと略す）の設立総会が東京で開かれた。参加人員は、東京をはじめ北海道、福岡、高知などから中小建設業者数60名。設立総会で建設コープの会長に選任された全日自労建設一般労働組合委員長・中西五洲氏は、「われわれは、日本では前人未踏の建設コープ運動を展開しようとしている。日本型の建設コープはどうあるべきか、建設コープとして調査団をイタリアに送りもっと研究する必要がある。

コープの中で企業家と労組との関係は、自動車にたとえると労働者と労組がエンジンであり、企業はハンドルである。推進者は労組と労働者であることを自覚し、日本における建設コープ運動を成功させるため、民革運動をもっと職場に定着させながら、全日自労としては全面的に協力したい」と挨拶した<sup>(34)</sup>。

では、中西氏がいう「日本では前人未踏の建設コープ」とは、いったいどのようなものか、その特徴を建設コープの事業方針のなかより摘出してみよう。建設コープの事業方針には、次のような趣旨説明の一節がある。

「今日の大企業中心の日本経済のしくみ、政治のしくみと政府の施策に対して勤労国民は、住宅建設をはじめ、豊かで住みよい町づくりなど国民生活向上に関連する環境づくりの要求がいつそう切実さを増しています。苦しい生活のなかで自ら豊かな生活設計をめざして“良い住い”をつくりたい要求もいつそう切実さを増しています。そして良心的な中小建設業者と建設労働者は、こうした勤労国民の切実な要求にこたえ、業者はその事業を、労働者はその技術を真に国民のために、生かしたいとねがっています。私たちは、中小建設業者が、関連業者や建設労働者みずからの事業経営の発展や生活を改善するために、自主的に協力共同し、受注の拡大、仕事の創出、経営の合理化、近代化、資材の共同確保、技術改革向上、教育、情報事業等々にとりくむなら必ずや大きな成果をあげることができるものと確信します。

この協力共同の事業は、近い将来共通する目的と要求で中小企業協同組合法にもとづき“全国的”に大きく結集し“全国的事業”にとりくむことによって大きな力を発揮することが可能となり、その目的を達成することができるものと確信します。『当面は共同事業の実績を着実に積み上げ、早い時期に“建設大臣許可”が獲得できる様全国的な取組みをつよめます。この協力共同の事業は、建設産業の民主化、日本経済の民主化という国民の願いを着実に前進させるものとなるでしょう』（原文のまま）。

以上のような設立趣旨にもとづいて、建設コープは、全国にまたがる「広域組合」として、中小建



設企業、同関連企業、事業協同組合、企業組合などの各事業体を結集し、全国的事業として発展させることをめざす組織体である点に特色がある。

建設コープの「目的と性格」は次の7項目に要約されている。

(1) 協同組合は、国民・地域住民の切実なねがいであるよい住まいづくり、くらしよい豊かな街づくりに積極的に参加し、その実現を通じて事業の発展をはかります。また協同組合は国民消費者のため、“責任ある仕事”“良い仕事”をすることを基本にします。

(2) 協同組合は、この地域住民の要求にもとづく地域の開発、街づくり、住まいづくりの実現に、協同組合と良心的な中小建設業者が協力共同して努力することによって、協同組合と組合員の事業活動の発展があることを明らかにして事業活動をすすめます。

そのため、地域住民をはじめ、労働組合、民主団体、市民団体と協力し、街づくり、住まいづくりの運動の発展に奮闘し、また自治体とともに実現に努力します。

(3) 協同組合は組合の民主的運営をはかり同時に労働者の生活と地位の向上に努力します。加入組合員の科学的な経営管理、技術の開発向上、情報、福利、厚生、教育事業等の事業を行い経営の発展をはかります。

(4) 協同組合は、大企業本位の建設業界を、国民と地域住民に支持される建設業界にし、中小建設業者の経営が安定できるものにつくりかえ、国の経済の民主化に積極的に貢献します。

民主的地域づくり、街づくりは、基本的には大企業本位の産業基盤づくりから、国民本位の生活基盤づくりの方向へ大きく変えていくことが必要です。

このため、建設協同組合は自からの力を大きくするとともに、他の中小零細企業、労働者によびかけ、協力・共同して、経営とくらしを守るこの運動を積極的にすすめ、また、労働組合、民主団体、市民団体をはじめ自治体と協力して、建設業の民主化、日本経済の民主化に努力します。

(5) 労働組合と労働者は、国民と地域住民の要求にこたえる強大な事業協同組合の建設をすすめる。この協同組合（建設コープ）の事業を支援します。

(6) 労働組合と労働者は、自覚的に技術の向上、学習にはげみ、労働規律を確立し、中小建設業者との共通の目標を実現することと、自らの賃金、労働条件の向上を統一してとらえ、建設コープの発展に協力します。

(7) この組合に参加する経営者と労働者は、相互の立場を尊重し、認めあい、経営者の経営権・自主性・労働組合の自主性・独立性を相互に守り合います。また協同組合（建設コープ）を発展させるため、参加企業の労使が協力共同して利益の確保、事業経営の発展に努力します。

以上のような、まことに壮大な目標を掲げて発足した建設コープではあるが、その後の活動の状態は、どのように進展しているのだろうか。未だ発足してから2年に満たない現在、ここでの評価はさしひかえたい。

もともと、この全日本建設共同組合（建設コープ）の発足の動因となったものは、1979年（昭和54年）2月、全日自労が派遣したイタリア建設コープ（Consorzio Nazionale della Cooperazione delle

Costruzione) 調査団の成果に依拠したものと思われる<sup>(35)</sup>。したがって、イタリアの建設コープに範をもとめて創設された「日本型」建設コープは、日本とイタリアとの主体的力量の差を無視するわけにはいかないであろう。そればかりでなく、日本の労働組合運動の実情と中小建設業の協同組合運動の現状を度外視して、十分な準備体制のないままにスタートしたとすれば、雄大な構想は、厳しい日本の建設業界の厚い壁にはばまれて、空中分解する危険性を覚悟せねばならないであろう。発足したばかりの建設コープが、幾多の試練を乗り越えて前進するためには、最低限の条件として次の事柄を十分に配慮し、その基礎を固める必要があると考える。まず第一に、広範な中小建設業者と労働者に建設コープの存在意義、設立の趣旨と目的、具体的な計画と実施の見通しなどについて、徹底した宣伝・啓蒙活動を行い、多くの中小建設業の経営者と労働者の理解と積極的な協力を得ること。第二は、十分な財政的基礎を確立するとともに、建設業界の実情を熟知しており、企業の経営実践についても豊富な経験をもち、優れた指導性と組織能力を有する卓越した専従の幹部（専務理事・事務局長など）を中軸に配置すること。第三として、政治・経済情勢的確な分析・政府の政策、自治体の行政、諸法令・諸法規などの綿密な調査・研究の持続性を保障する体制を確立することなど、三つの基本条件の設定である。

#### 事例Ⅴ 零細建設業者の建設共同センター

「売れない」「建たない」「買えない」という言葉に象徴されるように、仕事量が大幅に減少し、支払条件の悪化・代金の未払い、原材料の高騰、加えて大企業の住宅部門への進出などの複雑な要因が折りかさなっており、建設産業の最末端に位置づけられている圧倒的多数の零細建設業者は、日増しに深刻な営業危機に直面している。こうした状態のなかで、何よりも仕事量の確保をめざして、零細建設業者による「建設共同センター」「民商マイホームセンター」が、全国各地において、近年、急速に組織され、注目すべき運動を活発に展開している<sup>(36)</sup>。

零細業者を中心とする「建設共同センター」や「民商マイホームセンター」などの多くは任意団体である。なかには、最初から事業協同組合を設立して、共同受注に取り組んでいるものが最近では目立っている。そのなかでも、注目すべき成果をあげている典型例をいくつか紹介しよう。

民家防音工事については、空港周辺、新幹線、幹線道路などの周辺地域で実施されているが、兵庫県・伊丹民商家防音工事協会では実に70億円もの受注確保に成功し、全国的に各方面より注目されている。東京の新大田建設業組合でも、羽田空港周辺防音工事を受注し、1977年（昭和52年）8,500万円、78年（昭和53年）8,500万円、79年（昭和54年）1億6,000万円、80年（昭和55年）2億2,600万円と年々受注額を伸ばしてきたが、こうした実績をふまえて、さらに高速道路周辺の民家防音工事にも積極的に取り組んでいくと意気込んでいる。

山梨建築事業協同組合は、「仕事を確保し資金難を少しでもやわらげ、下請け単価の切り下げ等の不利な状況を団結の力で切り開く」という趣旨のもとに、1977年（昭和52年）に設立された。組合員は当初16名で、その内訳は、工務店3、電気2、サッシ1、建具2、屋根板金1、瓦1、スレート1、水道1、鉄工所2、塗装2という構成で、文字どおり零細業者の組合である。発足後3カ月位は赤字

であったが、4カ月目頃から工事量も増え、53、54、55年の各年度とも黒字決算となり、組合員も23名、出資金も150万円から500万円となり、事務局体制もととのってきた。その結果、55年度は1億3,700万円となり、56年度はさらに2億円突破をめざすようになった。さいきんでは、1日1件の割合で工事の注文が入り、工事発注者の大部分は、民商、生協、山梨勤医協などの民主的な組織と個人で、工事量の8割を占めているという。この協同組合は、まさに「民商が生んだ組合を、民主勢力が育てている」というのが現状であり、組合員の団結も固く、各自が自分たちの組合を「大企業と闘う民主勢力の運命共同体」と考えている。同組合の斎藤理事長は、「真に工事発注者の立場に立った綿密な打ち合わせや工事計画とそれに伴う資金計画、様々な業種によるスムーズな工事進行と管理をうまく行なうためには、事務局と組合員の血の通った固い信頼関係の上に意見統一が行なわれることが、組合運営の重要なポイント」と、これまでの経験を総括している<sup>(37)</sup>。

零細な建設業者が、億単位の公共工事を受注するには、筆舌にいいあられせぬ程の苦勞がともなうことはいうまでもない。前述した伊丹民商家防音工事協会の例が、その代表格であろう。1975年（昭和50年）11月の初受注から、1981年8月までの総受注額約70億円に達する驚異的な成果をあげるまでには、必死の努力とたたかいの積み重ねがあった。「仕事があっても半月分ぐらいで、このままでは先行き不安だ」、「仕事の底がついた。どうしても仕事が欲しい」、「今の状況では倒産必至で生活保護を受けなければならない」など、零細業者はギリギリの線まで追い込まれた。「中小業者の生活と営業を守るには、自らが団結して運動に立ち上がる以外に生きる道はない」と決意し、建設業者危機突破集会や自動車パレードなどで内外に訴えるとともに、市当局にたいして、「公共工事をまわせ」「仕事をよこせ」の運動を必死ですすめてきた。

こうしたなかで、空港当局や市の空港部との交渉や組合内での話し合いを何度も繰り返すうちに、①仕事の内容は改造工事であり、技術面でも自分たちで十分できる。②資金面でも一戸当たり平均125万円だ。また市との交渉で、市の制度融資運用面で考慮するなどの確約を得たので問題は無い。③爆音被害の苦しみを体で知っている私たち地元の、町場の業者こそ住民の立場にたった立派な仕事ができるし、またさせるべきだ。

以上の3点を確認し、実に50回余にのぼる交渉をかさねると同時に、組合では広く建設業者に呼びかけ、防音工事参加者をつのり、関連事業の左官・塗装・電気工事などを含めた受注チームづくり、工事参加申請手続き、市当局への推薦名簿提出要請などに力をそそぎ、「伊丹民商家防音工事協力会」を結成し、市の推薦を受けて空港当局に入札参加申請を年度の途中で受付けさせることができた。こうして、待ちに待った「公事発注」の連絡が1980年11月に届いた。民防工事参加の全業者に発注されるまで、この運動を開始してから実に1年半の長きにわたる苦闘をつづけてきたわけである。

こうした運動の経験を基礎として、協会の統一と団結を瞳のように大切にしながら、業者の経営面での強化を促進し、民防工事参加業者は必ず経営審査を受け、市の入札指名業者として参加することを原則として運動を発展させていった。その結果、市の公共事業の仕事を獲得し、53年度3件で622万円の受注額から、54年度は14件、3,157万円、55年度は19件、5,833万円へと年々受注額を増大させ

伊丹における官公需受注では、一定の市民権を確立しつつある<sup>(38)</sup>。

以上のような先進的な運動に学び、それに呼応するかのように、全商連・民商の運動と密着しながら、全国各地において零細業者・1人親方業者が力を結集して、「建設共同センター」、「マイホームセンター」の設立に取り組んでいる。こうした動きをどう評価したらよいのか。この点について、「諏訪民商マイホームセンター」の設立に取り組んできた大久保貢氏(長野県諏訪地方民商事務局長)は、次のように述べている。「一人の努力で生きてゆくか、それとも仲間と協力し合いながら新しい生き方をするか、ここにマイホームセンターの誕生の経済的・社会的な背景があるのです<sup>(39)</sup>」。まさに示唆に豊む発言であろう。

以上に紹介した事例はごく一部の代表例にすぎないが、これからの零細建設業者の新しい生き方として注目すべきである。こうした貴重な経験をつうじていくつかの教訓を学びとることが大切であろう。その意味でも、1981年8月、大阪で開かれた第1回中小商工業全国交流・研究集会の建設分科会での報告と討議は、実に貴重な内容を含んでいたと思う。零細業者の団結によって仕事を確保し、多くの成果をおさめたことの教訓を太田垣英機氏(兵庫県商工団体連合会事務局次長)は次のように集約している。

- ① 零細な建設業者も力を合せば大きな仕事が確保できると自信を持ったこと。
- ② 仕事の確保とともに十分に仕事をやりとげる能力があることを証明し、大手建設会社の下請ばかりをしなくも生きる方法があることをつかめた。
- ③ 官公需の受注にみられるように公共工事でも零細業者でもりっぱに責任を持って良い仕事をすると自治体の職員に認識させ、入札の機会が多くなった。
- ④ 業者の団結した力と開拓者精神があれば「道は開けてくる」ことを実践で示し、全国の仲間を勇気づけた。
- ⑤ 零細建設業者と農村労組、建設労働組合、全日自労をはじめ地域の労働組合、勤労市民と共通の課題で大手の建設業者との闘い、国・県・市の住宅政策に対する要求など統一した行動が組める基礎ができた。
- ⑥ 民商三十年の歴史の中で経験したことがなかった仕事確保で大きな成果をあげるために、自分達の努力で展望を切り開き、自信を持って「八十年代の零細建設業者の新しい生き方」の基礎、方向が確立できた<sup>(41)</sup>。

だが、中小業者を中心とする建設共同センターや事業協同組合には、以上にみてきたような先進的な成功事例ばかりではなく、失敗の事例も少なくない。中小業者の自主的・民主的共同化への取り組みが、常に一定の困難がともなうのは、これに参加する業者の間に利害の不一致が往々にしてみられ、自己の利益のみに眼を奪われて脱退する者や団結の弱点があるのきっかけで表面化し、組合分裂という不幸な事態を引き起こす場合も決して少なくはない。参加業者の人間的つながりと相互信頼が稀薄な場合には、業績が低下すれば責任のなすり合いとなり、成績が向上すればそれだけ利益と功績の奪い合いが生じやすい。こうした弱点を主体的に克服し、共同の事業と運動を発展させ、成功に導

くための前提条件が、すでに多くの経験をつうじて明らかにされている。これについてはすでに述べたので繰り返さない（232ページ参照）。

そのうえに、さらに付け加える必要があるとすれば、実際の運営上の問題であり、とくに留意すべき事柄について指摘しておくことにする。

- ① 単に仕事がないから、仕事が欲しいから、というだけの理由で建設共同センターや協同組合を設立するのではなく、共同化、組織化の目的と理念を明確にし、これを成文化すること。
- ② 組合の役員の構成と選出方法および事業の運営を徹底的に民主化し、参加業者の相互信頼と団結強化を何よりも大切に、組合員の発言権を対等・平等に保障すること。
- ③ 受注した仕事の配分については、集団討議をつみ重ねて不満が残らないように細心の配慮をもって実施すること。
- ④ 欠陥工事をなくすため、施工過程における相互点検と民主的な内部検査制度を確立し、相互批判の気風と集団責任体制を強化すること。
- ⑤ 個々の組合員の責任と義務の範囲を明確にするとともに、設計・積算・見積・仕事の分担・検査など、組合員の人数、経験、資質、力量に適合した専門的な各種委員会を設置して、一部役員の恣意的な判断で、これらが左右される余地をなくすこと。
- ⑥ 技能研修を実施し、新しい工法や新建材についての知識を身につけ、発注者の多様な要求や建築技術の進歩に即応しうようにすること。
- ⑦ 若い人たちの意見を尊重し、指導的な幹部の育成に系統的に取り組むこと。
- ⑧ 組合員の自覚を高め、意識の自己変革を促進するための教育・学習活動をとくに重視すること。
- ⑨ 労働組合をはじめ多くの民主団体・組織との連携を強化し、各種の共同行動に積極的に参加し、地域での影響力を拡大すること<sup>(41)</sup>。

最後に、蜷川虎三氏の叙述から、三たび引用させていただき、そこから汲み取るべき教訓を指摘しておこう。

「協同組合がよくその設立の目的を果たし得るかどうかはただ組合の経営いかんによるものであるが、その経営の根本を決するものは組合員が自分たちで組合を経営しているのだという意識と熱意とである。組合経営の困難な点はこの根本条件を満足するような自覚をもった組合員で協同組合を組織することがなかなか難しいところにある。もちろん、組合の業務担当者たる役職員に協同組合精神に徹し、しかも経営能力をもった人を得ることが非常に困難で、組合経営についていつも問題になることは事実であるが、この問題の解決に結局のところ組合員の自覚と熱意に求めるより外にない。この意味において協同組合の経営はまた同時に組合員の教育であることを忘れてはならない<sup>(42)</sup>」（傍点は筆者が付けたもの）。

協同組合を構成する個々の組合員の“意識”を高め、“熱意”を保持していくための大事な要件の一つは、系統的で中断なき教育・学習活動への取り組みであろう。教育・学習活動を組合活動におけ

る重要な柱の一つとして位置づけ、これを常に重視して取り細むことは、組合員の経営能力を向上させるばかりでなく、相互扶助の精神を培い、団結の力を強め、組合運動のかねめとなる幹部活動家層の厚みを増すことにもつながるであろう。

二場邦彦氏も指摘されるように、「わが国の中小企業分野の協同組合では、共同事業としての経営技術に関する教育は行なわれても、協同の思想に関する組合員教育や、中小企業発展の展望と結びつけた共同化に関する教育はほとんど行なわれてきていない<sup>(43)</sup>」。協同組合における教育活動の重要性は、1844年に設立されたロッヂデール開拓者組合のいわゆるロッヂデールの9原則のなかにも「組合員の教育に力をそそぐこと」と指摘されている。それ以来の伝統として教育活動の重要性が機会あるたびに強調されてきた。協同組合の発展途上において、予測しがたい困難な問題に直面したとき、日常活動として組合員の教育を軽視してきたことの弱点が、思わぬ破綻をもたらす場合がしばしば生ずる。とくに組織の拡大に力を注ぎ、新しい組合員の比重が高くなってくれば、組合結成当時の開拓者精神や独自の理念・目的についての共通の認識を保持することが難かしくなってくる<sup>(44)</sup>。「一國一城の主」としての小所有者意識を克服し、中小業者の団結の仕方、あるいは団結の強固さを一定水準の政治意識にまで高揚させる努力を怠れば、協同組合の事業の発展も、大企業の圧迫、妨害に抗してたたかう姿勢も、そして、中小企業者自身のおかれている社会的・経済的地位を向上させることも至難といわねばなるまい。

(注)

- (1) たとえば、1981年(昭和56年)9月9日付『日経産業新聞』、同『日刊工業新聞』、同『日刊建設産業新聞』同『日刊建設通信』、9月16日付『建通新聞』、9月27日付『北海道建設新聞』などに紹介されたほか、多くの中小建設業の方々から好意的な感想や意見を寄せられた。
- (2) 筆者は、本稿執筆の途上で、東京都中小建設業協同組合(都中協)と社団法人・東京都中小建設業協会から発行されている貴重な諸資料の提供を受けた。これらには、中小建設業の現状と今後の課題を考察するうえで示唆に豊む指摘が少なくない。ただ、「中小建設業の中期ビジョン」が発表された後であったため、活用することができなかったことは惜しまれる。
- (3) 東京都中小建設業協会(都中建)の見解によれば、「現在、建設業界にはその利害を異にしていた次の四階層が存在している」とし、資本金規模別に建設業者を以下のように分類している(東京都中小建設業協会『中小建設業の受注の確保と業界の再編成』、資料第2号、1975年7月、20ページ)。
  1. 大手企業 資本金10億円以上
  2. 中堅企業 資本金1億円以上10億円未満
  3. 中小企業 資本金500万円以上1億円未満
  4. 零細企業 資本金500万円未満
- (4) 全中建とは、全国中小建設業協会の略称。中小建設業の社団法人、任意団体、個人の集団によって構成されている。
- (5) 建設業の共同企業体は、ジョイント・ベンチャー (Joint Venture) J・Vと略されることが多いが、1930年代アメリカ西部コロラド州のフーバー・ダム建設工事(1931年着工、1935年完成)における共同企業体が有名である。当時、世界最大のダム(総工事費約5,000万ドル)を建設するために結成されたこの共同企業体は、近代的共同企業体の嚆矢といわれている(建設業共同企業体研究会編著『改訂・建設業共同企業体の解説』、建設業振興基金、1979年11月、4ページ)。

なお、わが国に共同企業体方式による施工が導入され、実際に利用されたのは、1950年（昭和25年）4月、沖縄で施工された米軍基地工事が最初であるとされており、施工業者はアメリカ側1社（モリソン）と日本側3社（鹿島、大林、竹中）であったが、その実態は日本側の役務供給契約に近かったといわれている（荒井八太郎『建設請負契約論』、254ページ。同上書、5ページより引用）。

- (6) 東京都財務局は、工事契約件数が減少するなかで、1975年（昭和50年）6月、大手業者と中小業者間で企業体を編成し、一定規模以上の大型工事を受注する共同企業体方式を採用した。その後、財務局にならって都の各局もこの方式を実施した。その後の経過をふまえて、都中建は、J・V方式について検討した結果、「実際にはペーパー・ジョイントとなる弊害が生じ、また大手と中小との間では、工事のチーム・ワークも円滑にいかないなどの点があるので、1976年（昭和51年）4月、中小業者で施工可能な工事ではできるだけ分割発注をすること、中小で施工可能な大型工事について共同企業体方式をとる場合は、大手業者を除外して、中小業者同士だけで編成するよう要望することを決定したという（東京都中小建設業協会『都中建三年の歩み』、資料第4号、1976年7月、11—12ページ）。

なお、都中建はJ・V方式の限界と欠点を指摘したうえで、「中小企業の運動としては、やはり事業協同組合による受注を、本筋として推進してゆくべきだ」という考えを発表している（東京都中小建設業協同組合『共同請負制度と協同組合の共同受注』、資料第2号、1977年5月、8ページ）。

- (7) 故山内雄二氏は、生前、中小建設業が官公需の受注を獲得するため、献身的に活動され、その貴重な体験にもとづいて『不況下における中小建設業の現状と官公需工事分野拡大のために』（中央建設研究所、1975年12月）という貴重な報告書を遺された。そのなかで、同氏は革新都政下におけるJ・Vの意義について積極的に評価されている（同上書、18—20ページ）。

- (8) 『朝日新聞』1981年11月8日付。

- (9) 『赤旗』1981年12月4日付。

- (10) 『日本経済新聞』1981年10月20日付。

- (11) 『都中建三年の歩み』、前掲資料、20ページ。

- (12) 東京都中小建設業協会『不況下中小建設業の緊急課題』、資料第1号、1950年4月、16—17ページ。

- (13) 同上資料、17ページ。

- (14) 静岡県建設業協会・昭和会『提言』、1979年7月、10ページ。

- (15) 蛭川虎三『中小企業問題の解決』、時事通信社、1950年6月、122ページ。

- (16) 同上書、75ページ。

- (17) 自覚的な中小業者のナショナル・センターとして、今日、全国の中小業者のなかに抜きがたい組織力をもつにいたった全国商工団体連合会（全商連）の過去30年の諸活動を集約したものとして、全商連史編纂委員会・政治経済研究所編『民商・全商連の三十年』（全国商工団体連合会、1981年10月）は戦後日本の中小業者運動史にかなする注目すべき文献である。また、全商連傘下の東京商工団体連合会の30年の歴史を集約した文献として、東商連30周年歴史編纂委員会編『東商連三十年のあゆみ』（東京商工団体連合会、1981年9月）がある。

- (18) 自主的・民主的共同化の先進的な二つの事例として、協同組合東友会ボランティアチェーンと全京都建設協同組合の事業と運動については、渡辺睦編著『中小業者の生きる道—業者運動の到達点—』、東研、1978年11月、第8章（毛塚徳雄氏執筆）および第9章（中嶋豊氏執筆）を参照されたい。

なお、両組合には、それぞれ独自の20年史が公開されている。協同組合東友会ボランティアチェーン編『東友会二十年史—その運動二十四年—』、協同組合東友会ボランティアチェーン、1981年4月。全京都建設協同組合編『全京都建設協同組合史—その20年と展望—』、1975年9月。

- (19) 都中建の分類によれば、全国の建設業関係の事業協同組合には、すでに設定されている組合、また今後結成されるであろう組合をも含めて、おおよそ、①地域中小企業者の、自主的な意志によって結合した組合、②特定の大企業の系列下に協力業者として組織された組合、③既存業界団体の傘下に、大企業の指導・育成のもとに結合された組合、の三種類に大別される（東京都中小建設業協会『不況下中小建設業の緊急課題』、資料第1号、1975年4月、4—5ページ）。

- (20) 中村清一「官公需受注拡大の取組み（全京都建設協同組合）」『全商連資料』1981年12月号、10—11ページ。

ジ。

- (21) 全京都建設協同組合『昭和55年度事業報告書・昭和56年度事業計画書』, 17—18ページ。
- (22) 事業協同組合の現状と問題点については, 二場邦彦「事業協同組合の現状と展望——経済民主主義における役割にふれて——」, 坂寄俊雄編『生活協同組合と現代社会』, 法律文化社, 1978年11月, 所収の論稿および, 同「共同化と組織化の力で」, 坂寄俊雄・二場邦彦編『明日の中小企業』, 法律文化社, 1981年11月, 所収の論稿には注目すべき示唆に豊む指摘が多い。
- (23) 全京都建設協同組合編, 前掲書。132—133ページ, 170—171ページ参照。
- (24) 『都中建三年の歩み』, 前掲書, 4—5ページ。
- (25) 第75回国会参議院予算委員会会議録(第16号), 東京都中小建設業協同組合『官公需と共同受注』(資料第1号) 1975年3月。
- (26)(27) 都中協および都中建の以上の経過については, 主として『都中建三年の歩み』, 前掲書に依拠している。
- (28) 官公需法や毎年閣議決定される「中小企業者に関する国等の契約の方針」でも明記され, 中小企業者の受注機会の増大や事業協同組合の活用, 法令にもとづく随意契約制度の活用などがうたわれているにもかかわらず, 中小企業向けの契約は, 54年度の官公需総実績額 8 兆9, 218億円のうち 3 兆1, 458億円(35.3%) 55年度 9 兆4, 938億円のうち 3 兆4, 480億円(36.3%), 56年度は目標額として 3 兆8, 980億円(36.8%) という状況である。
- しかも, 官公需法で国, 公共企業体とならんで「公団等」も中小企業向け発注者として規定され, 日本住宅公団, 日本道路公団, 首都高速道路公団, 水資源開発公団, 阪神高速道路公団, 日本鉄道建設公団, および雇用促進事業団など法人が政令で指定されている。建設業に関係が深いこれらの公団からの中小企業向け発注額の割合は, 次のようにきわめて低い状態である。
- |        | 全体の比率 | 公社・公団 |
|--------|-------|-------|
| 昭和51年度 | 34.0% | 27.9% |
| 52年度   | 34.0% | 27.7% |
| 53年度   | 35.0% | 29.0% |
| 54年度   | 35.3% | 28.8% |
| 55年度   | 36.3% | 31.3% |
| 56年度   | 36.8% | 30.5% |
- なお, 不正経理の摘発で問題になった電電公社は, 51年度22.0%, 52年度21.9%, 53年度22.0%, 54年度22.7%という低い割合で, これをみても大企業との癒着が明らかであろう(中村清一, 前掲稿, 10ページ)。
- (29) 中小企業庁編『中小企業施策のあらまし』(昭和56年度版), 中小企業調査協会, 216—217ページ。
- (30) 東京建設厚生協会の第10期(昭和55年度)および第11期(昭和56年度)定時総会議案, その他の資料参照。
- (31) 中小建設業者共同受注連絡会『昭和55年度共同経歴書』および新協友の会『住まいの友』第44号, 1980年5月10日など参照。
- (32) 東京都中小建設業協同組合『公共工事の共同受注と全国適格組合協議会』, 資料第3号, 1978年6月, 4—5ページ。なお, 全国適格協の設立経過と活動状況については, 同資料に依拠している。
- (33) 全京都建設協同組合『協組ニュース』第142号, 1981年4月。
- (34) 新協友の会『住まいの友』, 第42号, 1980年1月1日。
- (35) 全日本自由労働組合『イタリア建設コープ調査報告』, 1979年3月。全日本自由労働組合「イタリアの建設コープ(協同組合)の調査団報告(上)(下)」, 九州産業労働研究所『九産労月報』, 第337—338号, 1979年1月, 2月。なお, イタリアの建設コープ全国組織の組織と事業については, 原嘉彦「イタリア建設コープの事業活動の概要」, 前掲誌, 第351号, 1980年4月, などを参照されたい。
- (36) 第1回中小商工業全国交流・研究集会実行委員会『日本の中小商工業・'80年代の展望と課題』, 同実行委員会, 1981年11月, 112ページ以下参照。とくに「建設分科会基調報告」太田垣英機「80年代に明るい展望を示す零細建設業者の新しい生き方」を参照されたい。



- (37) 斉藤義広「建設業者の組合づくり」, 同上書, 30—33ページ。
- (38) 東尾定秀(伊丹民商家防音工事協力会会長)・川本二十三(同事務局長)「空港周辺民家防音工事の受注運動」『全商連資料』, 第240号, 1981年2月号, 12—13ページ。
- (39) 大久保貢「諏訪民商マイホームセンター設立と活動」『全商連資料』, 第240号, 1981年2月号, 16ページ,
- (40) 太田垣英機, 前掲稿, 116—117ページ。
- (41) 拙稿「燃えあがる民主的協同化への息吹き」, 『日本の中小商工業・'80年代の展望と課題』, 前掲書, 128—129ページ。
- (42) 蜷川虎三, 前掲書, 83—84ページ。
- (43) 坂寄・二場編, 前掲書, 232ページ。
- (44) 東京を中心に400名余の小売業者を組織し, いまや業界において抜きがたい影響力をもつまでに成長した協同組合東友会ボランタリーチェーンの20余年の歴史は, 業学を愛し, 国民の生命と健康を守る小売業者の創造的なたたかひの歴史でもある。明確な指導理念に裏付けられ, 事業と運動を見事に統一した稀にみる結晶体であり, 中小業者の英知を結集して構築した自主的・民主的協同組合の典型といえる(『東友会二十年史——その運動二十四年——』参照)。20年史編纂副委員長の岩井宗一氏は, 「つぶれるべくしてつぶれなかった東友会の歴史」の「秘密」を5点に要約されているが, その第1点として「学習の重視」をあげておられる(『協同組合東友会ボランタリーチェーン創立20周年記念式典録』, 1981年4月, 34—35ページ)。東友会ほど組合員の学習・教育活動を重視し, 創立以来一貫して取り組んでいる事業協同組合が他にあるだろうか。筆者は寡聞にしてその存在を未だに知らない(拙稿「自主的・民主的協同組合における組織原則と幹部のあり方」, 協同組合東友会ボランタリーチェーン, 1981年11月を参照されたい)。

## おわりに

「中小建設業の現状と『中期ビジョン』」と題する拙稿をしめくくるに当たって, 筆者の念頭に強く焼き付いて離れなかったもの——本稿の問題意識の底流をつらぬくもの——は何であったかを, いま, ふたたび確認し, 今後の研究課題として引きつづき取り組んでみようと思う。

その第1は, 戦後日本における建設産業の飛躍的な発展を支えてきた深部の力は, 重層的下請構造の底辺部分に位置づけられている圧倒的多数の中小・零細業者と, そこで雇用されている労働者の血のにじむような努力であった。しかし, 今日, 50万近い建設業者の大部分を占める中小・零細業者と500万人を越える建設労働者の多くは, 営業と就労の安定をおびやかされ, 先行きの見通しもたない苦難な状態におかれている。

ところが一方, 独占・大企業のなかには, 史上空前の高収益を記録すると同時に, 建設投資の伸び悩みによる量的不足を海外工事と新分野への進出でカバーしようという戦略的課題に取り組み, 国家権力との結びつきを強め, 政・官・財の複合体制のもとで着々とその地歩を固めつつある。その基本方向は, 80年代から21世紀へかけて, さらに大きく飛躍することをねらい, ①エンジニアリング・コンストラクター(ＥＣ)への脱皮——いうならば「脱請負」システム産業化, 複合企業化への方向。②海外戦略の強化, “建設輸出”——いうなればソフトウェアの輸出を増大する方向。③プロジェクト・ファインディング, 大規模な都市開発, エネルギー, 水資源開発, 臨海地域開発, 関西新空港開発などへ向けて, 建設業界と鉄鋼業界が手を結び, 官民一体となって大型プロジェクトを推進する方向。これらの三つの方向をめざして, 国民的コンセンサスづくりのためのPRなど, 積極的な活動を

展開しつつある。

このような独占・大企業、大手ゼネコンやデベロッパーのめざす方向について念頭におきながら、中小建設業の将来を考えるとすれば、80年代の中小建設業に問われるものは、いったい何であるのか、という問題である。

その第2は、「中期ビジョン」が明記しているように、「国民とともに歩む中小企業」より具体的には、「地域住民のための、より良い住生活環境づくりに奉仕する中小建設業」を基本目標として、中小建設業がみずからの活路を見出そうとするならば、中小建設業者自身の経営姿勢を根本的に転換することがもめられよう。それは、単なる個別企業の、宣伝文句として、しばしば耳にするような大手にはない手作りの味……とか、「使うひとの立場にたった住居づくり……」などといった営業戦略・拡張戦術上の言葉とはまったく次元を異にする、地域住民の居住権の思想に立脚する、いわば「地域住民自治の理念<sup>(1)</sup>」につながるものである。別な表現でいえば、「人間居住の問題を具体的に解決しつつ地域づくり、住宅づくり<sup>(2)</sup>」を主眼とする意識的な経営活動に取り組むことを意味する。

筆者がおそまきながらも、ようやくこのような視点にたどりつくようになったのは、全国いたるところで展開されている住民運動や業者運動（たとえば、大型店の進出に反対する中小業者の運動などをも含めて）の前進に学びながら自己の問題意識を触発されたことと、本稿執筆の途上で出遭った次の書物の一節を読んで、強く胸を打たれたことに起因する。

「なぜいま、生活環境の過去が問われるのであろうか。

現在ほど住宅や町について、一般の関心の高い時期はない。マイホームを入手することの困難さと、日常の生活を取り巻く危険・騒音・大気汚染等々の環境上の問題とが、嫌でもこの問題にかかわらざるをえなくしている。しかしいま、誰もが大きな関心を抱きながら、自分の家や町を自力で創ることができない。現在の住居やその環境は、公団、公社・自治体、ディベロッパーが供給してくれるものであって、住み手はそれを受け取るだけである。いまや家づくり、町づくりは完全に巨大な事業体の手に握られており、一般庶民は全く受け身の立場に立つしか道が残されていない。その結果、一軒一軒の家は一応の便利さと快適さを保ちながら、全体としてみると、生活や意識の面でみなバラバラなのであって、一つの町、一つの都市としてのまとまりは全く欠けているといってよい。創る主体としての事業体と受け取る側の個人が分極化し、快適さと便利さを唯一の価値体系とするような住居観の定着、これが戦後日本のあらゆる都市を画一的で索漠たるものに変えてしまった<sup>(3)</sup>。

たしかに、「昔はそうでなかった」という実感は、年寄りの単なる回顧趣味から出た言葉ではない。今後の環境形成は、「それぞれの場のもつ自然的・歴史的・文化的な固有の条件と結びついて成立している都市空間と住民生活の関係を重んじながら、都市環境を再生していくことだ<sup>(4)</sup>」という強烈でするどい問題意識にもとづくプログレッシブな指摘といえる<sup>(5)</sup>。

こうした建築学の専門家の教えに示唆を受けながら、中小企業研究の分野に立ち返って、戦後日本における中小建設業の地位と役割、および今後の課題について、実証的研究を基礎とした理論の再構築を試みることは、ひとり筆者の個人的な関心事にとどまるのではなく、実践的な見地からも重要

な課題だといえるのではなかろうか。

(注)

- (1) 安藤元雄『居住点の思想——住民・運動・自治——』, 晶文社, 1978年8月, 14ページ。安藤氏は, 「都市計画そのものが地域住民の同意を得ずに一握りのテクノクラートによって一方的に立案されていることこそ, 諸悪の根源だ」とし, さらに「住民こそが都市の主人公でなければならず, 不動産業者よりも土木技師よりも役人よりも, その住民たちの, 生活に基礎を置く発言権こそが, 都市において最も優先されなければならない」(同上書, 15—16ページ)と主張される。
- (2) 西山卯三「住宅と人間居住の今日的課題」『現代の住宅問題』(ジュリスト増刊総合特集, No. 7), 1977年5月, 54ページ。
- (3) 陣内秀信・板倉又雄他著『東京の町を読む——下谷・根岸の歴史的な生活環境——』, 相模書房, 1981年6月, 3ページ(稲垣榮三氏の序文)。
- (4) 同上書, 22ページ。
- (5) 三浦忠夫氏が「住生活原論へのアプローチ」として同様な趣旨のことを指摘される。「日本中どここの都市へいっても, 同じような近代建築ばかりでその都市の歴史的, 風土的特色の感じられるものがなくなったような近代建築文明を, 本来の現代建築文化とするためにはこのあたりで住生活の原点に立ちもどっての再出発が必要なのではあるまいかと考える」(『日本の建築生産』, 前掲書, 302ページ)。

なお, かつて都中建が述べたように, 「中小建設業は地方自治体などの発注をただ待っているという消極的な姿勢ではなく, 住民福祉にとって理想的な地域開発はどうあるべきかを, 自治体, 住民らと一緒に検討し, これによって積極的に受注分野を開拓してゆくという方向に前進しなければならないと考えます」(『都中建三年の歩み』, 前掲書, 19—20ページ)という指摘は, 地域住民自治の理念=居住権の思想に裏付けられたものであれば, 中小建設業の今後の生き方として同意できるし, 示唆に豊むものと考ええる。それは, 住民本位の町づくり運動の方向と共通の理解に立つからである。それは, 地方自治体のあり方そのものの変革を迫っていく, より強力な運動展開を必然化せしめずにはおかないであろう。

—1981年12月19日脱稿—

<追記>

拙稿「激動の建設業界と中小企業者の苦境」『経済』1982年3月号, 同「政・官・業界の癒着と談合入札問題」『経済』1982年4月号は, 本稿の叙述と一部重複する箇所もあるが, 建設業界をめぐるその後の情勢の変化をふまえて執筆したものである。本稿の続篇として併読され, 忌憚のないご批判を強く希望する。

—1982年3月4日—

Die heutige Situation der Bauindustrie und deren “mittelfristige Vision”

Mutsumi Watanabe

Die Aufgabe des Artikel liegt darin, die Probleme und die heutige Situation der mittleren und kleinen Firmen der Bauindustrie zu analysieren, Auswege aus den schwierigen Problemen konkret in Betracht zu ziehen und weiter die in den achtziger Jahren von den mittleren und kleinen Gewerbetreibenden in der Bauindustrie zu lösenden Aufgaben und deren Ausblick klar zu machen.

Dieser Artikel besteht aus fünf Kapiteln:

- I. die Entwicklung der Bauindustrie und die Stellung der mittleren und kleinen Bauindustrie
- II. die Analyse der tatsächlichen Verhältnisse in der mittleren und kleinen Bauindustriebetrieben
- III. über den Bearbeitungsprozeß der “mittelfristigen Vision” in der mittleren und kleinen Bauindustrie
- IV. über die “mittelfristige Vision” der mittleren und kleinen Bauindustrie

V. über einige Ergänzungen und die Meinung des Autors über die “mittelfristige Vision”.

Der Artikel analysiert nicht nur den jetzigen Zustand der mittleren und kleinen Bauindustrie, sondern er legt auch einige Programme und Vorschläge über ihre zukünftigen Aufgabe dar. Weiterhin wird versucht, die zu lösenden Probleme und die Grundrichtung der Entwicklung der mittleren und kleinen Bauindustrie in den achtziger Jahren von dem Standpunkt der praktischen Tätigkeit zu klären.

Der Autor hofft, daß die in dem Artikel vorgelegte “mittelfristige Vision” nützliche Anregungen für die Tätigkeit der mittleren und kleinen Gewebetreibenden in der Bauindustrie für die wirtschaftlich schwierigen achtziger Jahre enthält.